رأس المال

في القرن الحادي والعشرين

توماس بيكيتي

ترجمة وائل جمال وسلمى حسين




مكتبة
الفكر الجديد

توماس بيكيتي

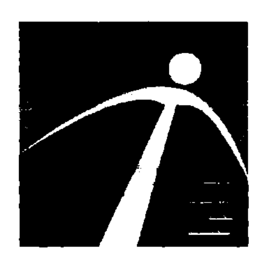
رأس المال
في القرن الحادي والعشرين

ترجمة : وائل جمال وسلمى حسين





لم يكن نشر هذا الكتاب ممكنًا من دون دعم كل من الجهات التالية:



Cet ouvrage a bénéficié du soutien du programme Taha Hussein d'aide à la publication de l'Institut français d'Égypte / Ambassade de France en Égypte.

استفاد هذا العمل بدعم برنامج طه حسين لدعم النشر بالمعهد الفرنسي بمصر / سفارة فرنسا بمصر





شكر وعرفان

يقوم هذا الكتاب على خمسة عشر عامًا من البحث (من عام 1998 إلى 2013) المكرَّس بالأساس لفهم القوى المحركة التاريخية للثروة والدخل، أُجري قدر كبير منه بالتعاون مع باحثين آخرين.

فقد كان من حسن طالع عملي السابق عن أصحاب الدخول العليا في فرنسا، «الدخول العليا في فرنسا في القرن العشرين» في عام 2001، أنه فاز بدعم حار من أنتوني آتكينسون وإيمانويل سايز. دونهما بالتأكيد لم يكن سيقدَّر لمشروعي الذي هو محوره فرنسا أن يحقق أبدًا منظوره الدولي الذي هو عليه اليوم. كان توني، وهو مثلي الأعلى طوال دراستي الجامعية، أول قراء عملي عن تاريخ اللامساواة في فرنسا، وعمل على الفور على الحالة البريطانية بالإضافة إلى عدد من البلاد الأخرى. ولقد حررنا معًا مجلدين سميكين ظهرا في عامي 2007 و2010، يغطيان عشرين بلدًا في الإجمال، ويؤسسان قاعدة البيانات الأشمل في ما يتعلق بالتطور التاريخي للامساواة في الدخل. وتناولنا إيمانويل وأنا الحالة الأمريكية بالبحث. واكتشفنا نموًا مثيرًا للدوار في دخل الواحد في المائة الأعلى منذ سبعينات وثمانينات القرن الماضي وتمتع عملنا بتأثير لا ريب فيه على النقاش السياسي الأمريكي. أيضًا، قمنا بالعمل معًا على عدد من الأوراق النظرية التي تتعامل مع الضرائب الأمثل على رأس المال والدخل.

يدين هذا الكتاب بالكثير لهذه الجهود المشتركة. ولقد تأثر الكتاب أيضًا بشكل عميق بعملي التاريخي مع جيل بوستيل-فيناي وجان-لوران روزنتال عن سجلات التركة الباريسية منذ الثورة الفرنسية وإلى الحاضر. لقد ساعدني هذا العمل على فهم أهمية الثروة ورأس المال والمشاكل المرتبطة بقياسهما بشكل أكثر عمقًا وحيوية. وقبل كل شيء، لقد علمني جيل وجان-لوران أن أقدِّر تشابهات واختلافات عديدة بين هيكل الملكية في السنوات 1900-1910 وبين هيكل الملكية الآن حق قدرها.

كل هذا العمل مدين بشدة لطلبة الدكتوراه والباحثين الشبان الذين كان لديّ امتياز العمل معهم على مدار الخمسة عشر عامًا الماضية. فعلاوة على مساهمتهم المباشرة في البحث الذي ينطلق منه هذا الكتاب، أثارت حماستهم وطاقتهم جوًا من التحفيز الفكري أنضج العمل. أفكر هنا تحديدًا في فاكوندو الفاريدو وكليمون كاربونيير وفابيين ديل، وجابرييل



فاك، ونيكولا فريميو، ولوسي جادن، وجوليان جرينيه، وإليز هويلري، وكاميل لاندي، ويونا مارينسكو، وإيلودي كوريفال، ونانسي كيان، ودوروثي روزيه، وستيفاني ستانتشيفا، وجوليانا لوندونو فاليز، وجويلاومي سان-جاك، وكريستوف شينكه، وأوريلي سوتورا، وماثيو فالدينير، وجابرييل زوكمان. وبشكل خاص أكثر، فلولا كفاءة ودأب ومواهب فاكوندو الفاريدو، لم تكن لتتوفر قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية، التي أعود إليها مرارًا وتكرارًا في هذه الصفحات. ودون حماسة وإصرار كاميل لاندي، فلم يكن مشروعنا المشترك عن «الثورة المالية الحكومية» ليكتب أبدًا. ودون انتباه جابريل زوكمان الحريص للتفاصيل وقدرته المذهلة على العمل لم أكن أبدًا لأكمل العمل على التطور التاريخي لنسبة رأس المال/ الدخل في الدول الغنية، والتي تلعب دورًا مركزيًا في هذا الكتاب.

وأرغب أيضًا في شكر المؤسسات التي جعلت هذا المشروع ممكنًا، بدءًا بكلية الدراسات العليا في العلوم الاجتماعية، التي كنت عضو فريق التدريس الخاص بها منذ عام 2000، بالإضافة إلى المدرسة العليا للأساتذة، وكل المؤسسات الأخرى التي ساهمت في تأسيس كلية باريس للاقتصاد، حيث أعمل أستاذًا جامعيًا، والتي كنت مديرها المؤسس بين عامي 2005 و2007. فبالموافقة على ضم قواها والتحول إلى شركاء أقلية في مشروع يتجاوز مجموع مصالحها الخاصة، عاونت هذه المؤسسات في خلق سلعة عامة بسيطة، أتمنى أن تظل تساهم في تطور الاقتصاد السياسي متعدد الأقطاب في القرن الواحد والعشرين.

أخيرًا، شكري لبناتي الغاليات جولييت وديبورا وهيلين لكل الحب والقوة اللتين منحنها لي. وشكري أيضًا لجوليا التي تشاركني حياتي والتي هي أيضًا أفضل قرائي. لقد كان أثرها ودعمها جوهريين في كل مرحلة من مراحل كتابة هذا الكتاب. دونهم جميعًا لم تكن ستتوفر لديّ الطاقة كي أرى هذا المشروع يكتمل.



مقدمة

«لا يمكن للتمايزات الاجتماعية أن تقوم إلا على المنفعة العامة».

إعلان حقوق الإنسان والمواطن، المادة 1، 1789

تعتبر قضية توزيع الثروة واحدة من أكثر القضايا المثيرة للجدل التي تتم مناقشتها بشكل واسع اليوم. لكن ما الذي نعرفه حقًا عن تطورها على المدى الطويل؟ هل تقود حركية تراكم رأس المال الخاص حتمًا إلى تركز الثروة في أيدٍ أقل فأقل دومًا، كما كان كارل ماركس يعتقد في القرن التاسع عشر؟ أو هل تقود القوى الموازنة للنمو، والمنافسة، والتقدم التكنولوجي، في المراحل المتأخرة من التنمية إلى لا مساواة أقل وانسجام أعظم بين الطبقات، كما تصور سايمون كوزنتس في القرن العشرين؟ ما الذي نعرفه حقًا عن الطريقة التي تطوَّر بها الدخل والثروة منذ القرن التاسع عشر، وما الدروس التي يمكن استقاؤها من تلك المعرفة كي نستفيد منها في القرن الذي تجري أحداثه الآن؟

هذه هي الأسئلة التي أحاول الإجابة عنها في هذا الكتاب. ودعوني أقول على الفور إن هذه الإجابات لا تتسم بالكمال ولا التمام. لكنها مؤسَّسة على بيانات تاريخية مقارِنة أكثر شمولية من تلك التي كانت متاحة للباحثين في ما سبق، وهي بيانات تغطي ثلاثة قرون وأكثر في عشرين دولة، بالإضافة إلى إطار نظري جديد يقدم فهمًا أعمق للآليات المتضمَّنة. لقد جعل النمو الاقتصادي المعاصر، وانتشار المعرفة، تفادي نبوءة الماركسية الكارثية أمرًا ممكنًا، لكنهما لم يعدِّلا، بأيّ حال، البنى العميقة لرأس المال واللامساواة، بالدرجة التي كان يتخيلها المرء في عقود التفاؤل التي أعقبت الحرب العالمية الثانية. عندما يتجاوز العائد على رأس المال معدل نمو الناتج والدخل، كما كان الحال في القرن التاسع عشر، وكما هو من المحتمل أن يتحول من استثناء إلى قاعدة في القرن الحادي والعشرين، فإن ذلك يولِّد تلقائيًا تفاوتات اعتباطية لا يمكن تحملها، ما يقوِّض جذريًا قيم الحكم القائم على الجدارة[1] التي

(1) المقصود هنا Meritocracy أو حكم الجدارة وهي فلسفة سياسية تقول إن القوة يجب أن تكون اجتماعيا للأشخاص بناء على الجدارة والاستحقاق على أساس شبه حصري، ويكون التقدم في ظل نظام كهذا مبنيا على الأداء والإنجاز. (المترجمان).



تُبنى عليها المجتمعات الديمقراطية. على الرغم من هذا، هناك طرق تستطيع بها الديمقراطية استعادة السيطرة على الرأسمالية، وضمان أسبقية المصلحة العامة على المصالح الخاصة، بينما تحفظ الانفتاح الاقتصادي، وتتفادى ردود الفعل الحمائية والقومية. وتميل توصيات السياسات، التي أقترحها لاحقًا في الكتاب، نحو هذا الاتجاه، حيث تقوم على الدروس المستخلصة من التجربة التاريخية، التي يشكل ما يلي بالأساس السرد الخاص بها.

جدل من دون بيانات

قام الجدل الأكاديمي والسياسي بشأن توزيع الثروة طويلًا على فائض من الأحكام المسبَّقة وندرة في الوقائع.

ومما لا ريب فيه، أنه سوف يكون من الخطأ التقليل من أهمية المعرفة الحدسية التي يحوزها الجميع بخصوص الثروة ومستويات الدخل في عصرنا، حتى في ظل غياب أي إطار نظري أو تحليل إحصائي. وتمتلئ أفلام وأدب القرن التاسع عشر، الروايات على وجه الخصوص، بمعلومات تفصيلية عن الثروة النسبية ومستويات معيشة مجموعات اجتماعية مختلفة وبالذات عن البنية العميقة للامساواة، وطريقة تبريرها، وأثرها على حيوات الأفراد. في الواقع، إن روايات جين أوستن وأونوريه دي بالزاك ترسم صورًا لافتة للنظر لتوزيع الثروة في بريطانيا وفرنسا بين عامَيْ 1790 و1830. كلا الروائيَّيْن كانا ملمَّيْن بشكل وثيق بسلم الثروة في مجتمعيهما. لقد فهما المخططات الخفية للثروة وتبعاتها الحتمية بالنسبة لحياة الرجال والنساء، بما فيها استراتيجياتهم الزواجية وآمالهم وإحباطاتهم الشخصية. صور هذان الروائيان، وروائيون آخرون، آثار اللامساواة بخيال حقيقي وقوة مثيرة للعواطف لا يمكن لأي تحليل إحصائي أو نظري أن يأتي بمثلها.

في الواقع، إن توزيع الثروة من الأهمية بحيث لا ينبغي تركه للاقتصاديين وعلماء الاجتماع والمؤرخين والفلاسفة. فهو يهمُّ الجميع، وهذا أمر حسن. إن الواقع المادي الملموس للامساواة مرئي بالعين المجردة، ويُلهِم بالطبع أحكامًا سياسية قاطعة لكنها متناقضة. فالفلاح والنبيل، والعامل وصاحب المصنع، والساقي والمصرفي: الكل لديه موقع المراقبة الخاص به، ويرى منه مظاهر مهمة للكيفية التي يعيش بها الناس، ولعلاقات القوة والسيطرة بين المجموعات الاجتماعية. هذه الملاحظات تشكل أحكام كل شخص حول ما هو عادل وما هو غير عادل. من ثم سيكون هناك دائمًا بعد نفسي وذاتي بالأساس للامساواة، يتسبب في صراع سياسي لا يمكن لأي تحليل علمي مزعوم تسكينه. لا يمكن أبدًا أن تحلَّ جمهورية الخبراء محل الديمقراطية، وهذا أمر حسن جدًا.

على الرغم من هذا، فإن سؤال التوزيع يستحق الدراسة أيضًا بأسلوب منظَّم ومنهجي.



وفي غياب مصادر ومناهج ومفاهيم محددة بدِقَّة، من الممكن أن نرى الشيء ونقيضه. البعض يعتقد أن اللامساواة تزداد دائمًا بشكل مضطرد، وأن العالم بالتعريف يصبح دائمًا أكثر ظلمًا. ويعتقد البعض الآخر أن اللامساواة تقلُّ بشكل طبيعي، أو أن الانسجام يتحقق تلقائيًا، وأنه بكل الأحوال لا يجب فعل أي شيء من شأنه أن يخاطر بخلخلة هذا التوازن السعيد. وفي حوار الطرشان هذا، يبرر كل معسكر كسله الفكري بالإشارة إلى كسل الآخرين، هناك دور للبحث الذي هو على الأقل منظم ومنهجي إذا لم يكن علميًا بشكل كامل.

أبدًا، لن يضع تحليل الخبراء نهايةً للصراع السياسي العنيف الذي تستثيره اللامساواة بشكل حتمي. إن التحليل الاجتماعي العلمي غير نهائي وغير كامل، وسيظل كذلك دائمًا. وهو لا يدَّعي أنه يحول الاقتصاد والاجتماع والتاريخ إلى علوم صارمة. غير أنه عبر البحث الصبور عن الحقائق والأنماط، والتحليل الهادئ للآليات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يمكن أن تفسرها، يمكنه أن يزوِّد الجدل الديمقراطي بالمعلومات ويركز الانتباه على الأسئلة الصحيحة. ويمكنه أن يساعد على إعادة تحديد اصطلاحات الجدل، ويكشف أفكارًا مسبقة أو احتيالية، ويُخضِع كل المواقف لفحص نقدي مستمر. وفي رأيي، هذا هو الدور الذي يجب أن يلعبه المثقفون، بمن فيهم علماء الاجتماع، كمواطنين مثل أي مواطنين آخرين فهُم لحسن الحظ لديهم الوقت أكثر من غيرهم كي يكرسوا أنفسهم للدراسة (وحتى أن يُدفع لهم مقابل ذلك وهو امتياز هائل).

على هذا، لا مهرب من حقيقة أن بحث العلم الاجتماعي في توزيع الثروة كان لوقت طويل مؤسَّسًا على مجموعة محدودة نسبيًا من الحقائق المثبتة بشكل متين، جنبًا إلى جنب مع تنويعة واسعة من التخمينات النظرية المحضة. وقبل الانتقال بقدر أكبر من التفصيل إلى المصادر التي حاولتُ جمْعها تحضيرًا لكتابة هذا الكتاب، أريد أن أقدم عرضًا تاريخيًا سريعًا للتفكير السابق بخصوص هذه القضايا.

مالتوس، ويونج والثورة الفرنسية

عندما وُلد الاقتصاد السياسي الكلاسيكي في إنجلترا وفرنسا في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، كانت قضية توزيع الثروة إحدى القضايا المهمة بالفعل. وقد أدرك الجميع أن تحولات جذرية كانت تجري، عجَّلها النمو الديموغرافي المستمر – وهي ظاهرة لم تكن معروفة من قبله – المقترن بالنزوح من الريف، ومجيء الثورة الصناعية.

كيف تؤثر هذه التطورات الكبرى على توزيع الثروة، وعلى البنيان الاجتماعي، وعلى التوازن السياسي للمجتمع الأوروبي؟

بالنسبة لتوماس مالتوس، الذي نشر مقالته عن مبدأ السكان في العام 1798، لم يكن



هناك مجال للشك: التهديد الرئيسي هو الاكتظاظ السكاني[2]. وعلى الرغم من أن مصادره كانت قليلة، فقد استخدمها على أحسن ما يمكن. أحد المؤثرات المهمة على وجه الخصوص كان يوميات السفر التي نشرها آرثر يونج، وهو مهندس زراعي إنجليزي سافر بكثافة عبر فرنسا، من كاليه إلى بيرنيس، ومن بريتاني إلى فرانش-كومتي، عامَي 1787-1788 عشيّة الثورة الفرنسية، وكتب فيها عن فقر الريف الفرنسي.

بأيّ حال، كانت مقالته المفعمة بالحيوية دقيقة إلى حدٍّ ما. فقد كانت فرنسا أكثر بلدان أوروبا سكانًا بفارق كبير، ولهذا كانت مكانًا مثاليًا للملاحظة. كان يمكن للملكة بالفعل أن تتباهَى بسكان يبلغ عددهم 20 مليون نسمة سنة 1700، مقارنة بـ 8 ملايين في بريطانيا العظمى (و5 ملايين بالنسبة لإنجلترا وحدها). زاد عدد سكان فرنسا بشكل متواصل عبر القرن الثامن عشر، من نهاية حكم لويس الرابع عشر حتى سقوط لويس السادس عشر، وبحلول عام 1870 كان العدد قريبًا من 30 مليونًا. وهناك كل الأسباب للاعتقاد أن هذه الزيادة السكانية السريعة غير المسبوقة ساهمت في ركود الأجور الزراعية، وارتفاع إيجارات الأرض في العقود السابقة على انفجار العام 1789. ورغم أن هذا التحول الديموغرافي لم يكن السبب الوحيد للثورة الفرنسية، فقد ساهم بشكل واضح في تراجع شعبية الأرستقراطية والنظام السياسي الموجود.

على الرغم من هذا، يحمل نص يونج، المنشور في العام 1792 آثار الكبرياء القومية والمقارنة المضلِّلة. فقد اعتبر المهندس الزراعي العظيم أن الفنادق الصغيرة التي نزل فيها مقيتة، وعبّر عن مقته لسلوك النساء اللاتي كن يقمن على خدمته. ورغم أن العديد من ملاحظاته كانت شخصية وغير علمية وقائمة على نوادر، إلا أنه اشتقّ منها نتائج عامة. كان قلقًا بالأساس من أن الفقر الواسع الذي شاهده يمكن أن يؤدي إلى انفجار سياسي. بالتحديد، وكان مقتنعًا أن النظام السياسي الإنجليزي وحده، بمجلسيه البرلمانيين المنفصلين للأرستقراطية والعموم، وحق الفيتو الذي يمتلكه النبلاء، هو الذي يستطيع أن يسمح بالتطور السلمي المنسجم، الذي يقوده أناس مسؤولون. كان مقتنعًا أن فرنسا تتوجه للخراب عندما قررت في 1789-1790 أن تسمح لكل من الارستقراطية والعوام أن يجلسوا في مجلس تشريعي واحد. وليس من المبالغة القول إن شهادته بأكملها كانت محكومة للغاية بخوفه من الثورة في فرنسا. في أي وقت يتحدث فيه المرء عن توزيع الثروة فإن السياسة لا تتأخر كثيرًا، ومن الصعب على أيٍ كان أن يهرب من الانحياز والمصالح الطبقية.

عندما نشر الكاهن المبجَّل مالتوس مقالته الشهيرة عام 1798 كان قد وصل لاستنتاجات

---

(2) يعد الاقتصادي الإنجليزي توماس مالتوس (1766-1834) أحد أكثر أعضاء المدرسة «الكلاسيكية» تأثيرًا، بجانب آدم سميث (1723-1790) وديفيد ريكاردو (1772-1823).



أكثر جذرية حتى من استنتاجات يونج. ومثله مثل مواطنه، كان مالتوس خائفًا جدًا من الأفكار السياسية الجديدة التي تنتشر من فرنسا، ولكي يطمئن نفسه أنه لا يمكن أن يحدث انفجار مماثل في بريطانيا، دافع عن إيقاف كل مساعدات الرفاه للفقراء فورًا، ودعا إلى فحص إعادة إنتاج نسل الفقراء بعمق، وإلا فإن العالم سيستسلم لزيادة سكانية تقود للفوضى والبؤس. ومن المستحيل فهم تنبؤات مالتوس المبالغة في القتامة من دون إدراك الطريقة التي قبض بها الخوف على كثير من أعضاء النخبة الأوروبية في التسعينات من القرن الثامن عشر.

ريكاردو: مبدأ الندرة

بالرجوع إلى الوراء، من السهل جدًا السخرية من نبوءات الهلاك تلك. من المهم، على ذلك، أن ندرك أن أواخر القرن الثامن عشر كانت سنوات مبهرة جدًا من منظور موضوعي، إن لم نقل إنها كانت فاجعة، بالنسبة لهؤلاء الذين شهدوها. في الواقع، إن معظم المراقبين المعاصرين - وليس فقط مالتوس ويونج - اشتركوا في رؤى سوداء نسبيًا، أو حتى منذرة بالشؤم، في ما يخص التحول طويل المدى لتوزيع الثروة والبناء الطبقي للمجتمع. كان هذا صحيحًا بالنسبة لديفيد ريكاردو وكارل ماركس، اللذين كانا بالتأكيد الاقتصاديَين الأكثر تأثيرًا في القرن التاسع عشر، واللذين آمن كلاهما بأن مجموعة اجتماعية صغيرة -مُلّاك الأراضي عند ريكاردو والرأسماليين الصناعيين عند ماركس- ستطالب بشكل حتمي بنصيب متزايد دومًا من الناتج والدخل[3].

بالنسبة لريكاردو، الذي نشر كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب عام 1817، كان الهمُّ الرئيسي هو التحول طويل المدى في أسعار الأراضي وإيجاراتها. ومثل مالتوس، لم تكن بحوزته إحصاءات مدققة. على الرغم من هذا كانت لديه معرفة حميمة برأسمالية عصره. غير أنه ولد لأسرة من رجال المال اليهود الذين لهم جذور برتغالية، وبدا أيضًا أن لديه انحيازات سياسية أقل من مالتوس ويونج أو سميث. تأثر ريكاردو بالنموذج المالتوسي لكنه دفع بالفكرة قدمًا. كان مهتمًا قبل أي شيء بالتناقض المنطقي التالي، بمجرد أن يبدأ كل من عدد السكان والناتج في النمو بثبات، فإن الأرض تميل لأن تصبح نادرة بشكل متزايد بالنسبة للسلع الأخرى. ويقتضي قانون العرض والطلب عندها أن يرتفع سعر الأرض بشكل مستمر، وكذلك الإيجارات التي تُدفع لأصحاب الأراضي. لذا تصبح لأصحاب الأراضي أحقية في نصيبٍ متنامٍ من الدخل القومي، بينما يقل النصيب المتبقي لباقي السكان،

(3) هناك بالطبع مدرسة أكثر تفاؤلاً من الليبراليين: يبدو أن آدم سميث ينتمي لها، وفي الواقع هو لم يأخذ بالاعتبار أبدًا إمكانية أن ينمو توزيع الثروة ليصبح أكثر تفاوتًا على المدى الطويل. والشيء نفسه صحيح بالنسبة لجان-بابتيست ساي (1767-1832)، الذي اعتقد هو الآخر في الانسجام الطبيعي.



ومن ثم يَفْسَد التوازن الاجتماعي. كانت الإجابة الوحيدة المنطقية والمقبولة سياسيًا عند ريكاردو هي فرض ضرائب متصاعدة دومًا على إيجارات الأراضي.

أثبت هذا التنبؤ القاتم خطأه: فقد ظلَّت إيجارات الأراضي مرتفعة لفترة ممتدة، لكن في النهاية تدهورت قيمة أرض المزارع بشكل يستحيل إيقافه بالمقارنة مع كل أشكال الثروة الأخرى، بينما تناقص نصيب الزراعة من الدخل القومي. لم يكن لدى ريكاردو، وهو يكتب في العقد الأول من القرن التاسع عشر، أي وسيلة لتوقع أهمية التقدم التكنولوجي أو النمو الصناعي في السنوات التي تلت ذلك. مثله مثل مالتوس ويونج، لم يكن بوسعه أن يتخيل أن الجنس البشري يمكن تحريره تمامًا من الضرورة الغذائية.

على الرغم من هذا، فإن فهمه المتبصِّر لسعر الأرض مثير للاهتمام: فقد كان «مبدأ الندرة» الذي اعتمد عليه يعني أن أسعارًا بعينها يمكن أن ترتفع لمستويات عالية جدًا على مدى عقود عديدة. وقد يكون هذا كافيًا لهزّ استقرار مجتمعات كاملة. فنظام الأسعار يلعب دورًا محوريًا في التنسيق بين أنشطة ملايين الأفراد- في الواقع، اليوم، مليارات الأفراد - في الاقتصاد العالمي الجديد. المشكلة أن نظام الأسعار لا يعرف حدودًا ولا مبادئ أخلاقية.

سيكون خطأً فادحًا أن نهمل أهمية مبدأ الندرة لفهم توزيع الثروة العالمي في القرن الحادي والعشرين. ولكي يقنع المرء نفسه بهذا يكفي أن يضع سعر العقارات في مدن العالم الكبرى، أو عوضًا عن هذا سعر النفط، مكان سعر أراضي المزارع في نموذج ريكاردو. في كلتا الحالتين، لو أن الاتجاه خلال الفترة بين الأعوام 2010–2050 مستنبط إحصائيًا من اتجاه الفترة بين أعوام 1970–2010 فإن النتيجة ستكون اختلال التوازن الاقتصادي والاجتماعي والسياسي بمقدار معتبر، ليس فقط بين الدول، وداخلها بل واختلال توازن يعيد للذهن حتمًا فكرة نهاية العالم عند ريكاردو.

بالتأكيد، توجد من حيث المبدأ آلية اقتصادية بسيطة جدًا عليها أن تعيد التوازن للعملية: آلية العرض والطلب. لو أن عرض أي سلعة غير كافٍ، وسعرها عالٍ جدًا، فإن الطلب على هذه السلعة يجب أن يقلَّ، ما من شأنه أن يقود إلى تراجع في سعرها. بتعبير آخر، لو أن أسعار العقارات والنفط ارتفعت، فإن على الناس أن ينتقلوا إلى الريف، أو يعتادوا الانتقال بالدراجة (أو الاثنين معًا). لا يهم أن هذه التكيفات قد تكون غير سارة أو معقدة: هي أيضًا قد تستغرق عقودًا، قد يتأتى خلالها لمُلَّاك الأراضي وآبار النفط أن يراكموا حقوقًا شاملة على باقي السكان لدرجة أنهم يصبحون بسهولة مالكي كل شيء يمكن تملُّكه، بما يتضمن عقارات الريف والدراجات، مرة وللأبد[4]. وكما هو الأمر دائمًا، مجيء الأسوأ ليس مؤكدًا

(4) الإمكانية الأخرى هي زيادة عرض السلع النادرة، مثلاً عن طريق اكتشاف أرصدة نفطية جديدة (أو مصادر جديدة للطاقة، ولو أمكن أكثر نظافة من النفط)، أو عن طريق التحول نحو بيئة حضرية أكثر كثافة (بإنشاء إسكان ناطحات سحاب مثلًا)، وهو ما يثير صعوبات أخرى. في كل حال، يمكن أن يستغرق هذا أيضًا عقودًا قبل أن يتم إنجازه.



بالمرة. من المبكر جدًا تحذير القراء من أنهم قد يدفعون الإيجار لأمير قطر بحلول عام 2050. سأتعامل مع هذا الموضوع في موضعه المناسب، وساعتها ستكون إجابتي مختلفة قليلًا، برغم أنها لن تكون مطمئنة إلا قليلًا. لكن من المهم في الوقت الحالي أن نفهم أن تفاعل العرض والطلب لا يستبعد بأي حال احتمال التباين الكبير والممتد في توزيع الثروة والمرتبط بتغيرات قصوى في أسعار نسبية بعينها. هذه هي التبعة الرئيسية لمبدأ الندرة عند ريكاردو. لكن لا شيء يلزمنا برمي الزهر.

ماركس: مبدأ التراكم اللانهائي

بحلول الوقت الذي نشر فيه ماركس المجلد الأول من رأس المال في العام 1867، أي بعد نصف قرن من نشر مبادئ ريكاردو، تغيرت الوقائع الاقتصادية والاجتماعية بشكل كبير: لم يعد السؤال هو ما إذا كان يمكن للمزارعين أن يطعموا أعدادًا متزايدة من السكان، أو أن أسعار الأرض قد ترتفع للسماء، وإنما بالأحرى كيف يتم فهم القوى المحرِّكة للرأسمالية الصناعية، التي صارت الآن في كامل ازدهارها.

كانت الحقيقة الأكثر بروزًا للعصر هي بؤس البروليتاريا الصناعية. برغم نمو الاقتصاد، أو ربما بسببه جزئيًا، وكذلك بسبب النزوح الريفي الواسع بفعل النمو السكاني والإنتاجية الزراعية المتزايدة، وتزاحم العمال على الأحياء الفقيرة بالمدن. كان يوم العمل طويلًا، وكانت الأجور منخفضة جدًا. ظهر بؤس جديد، مرئي أكثر، وصادم أكثر، وفي بعض الجوانب، أكثر تطرفًا من البؤس الريفي في ظل «النظام القديم». فلم تنبع روايات مثل جيرمينال، وأوليفر تويست، والبؤساء، من خيال مؤلفيها، بأكثر مما ساهمت به القوانين التي قصرت عمل الأطفال في المصانع على الأطفال أكبر من ثماني سنوات (في فرنسا عام 1841)، أو عشرة في المناجم (في بريطانيا عام 1842). وصف د. فيلرميه[5] في كتابه «صورة الأحوال المادية والمعنوية لعمال صناعة القطن والصوف والحرير»، المنشور في فرنسا عام 1840 (مؤديًا لتمرير قانون جديد خجول لعمل الأطفال سنة 1841)، الواقع الدنيء نفسه الذي رصده كتاب «أحوال الطبقة العاملة في إنجلترا»، الذي نشره فريدريك إنجلز عام 1845.[6]

في الواقع تشير كل البيانات التاريخية المتاحة لنا إلى أنه لم تحدث زيادة ملموسة في الأجور قبل النصف الثاني- أو حتى الثلث الأخير – من القرن التاسع عشر. فقد ركدت أجور

(5) هو الطبيب الفرنسي لوي رينيه فيلرميه الذي تحول لاقتصادي يكتب في المسائل الاجتماعية 1763 – 1782 (المترجمان).

(6) سيصبح فريدريك إنجلز (1820–1895)، الذي كانت لديه خبرة مباشرة بموضوعه، الصديق والشريك للفيلسوف والاقتصادي الألماني كارل ماركس (1818–1883) استقر إنجلز في مانشستر عام 1842، حيث أدار مصنعًا يملكه أبوه.



العمال من العقد الأول حتى العقد السادس من القرن التاسع عشر عند مستويات منخفضة جدًا - قريبة أو حتى أدنى من مستويات القرن الثامن عشر والقرون السابقة. هذه المرحلة الطويلة من ركود الأجور، التي نلاحظها في بريطانيا كما في فرنسا، تبرز أكثر وأكثر بسبب تسارع النمو الاقتصادي في تلك الفترة. وزاد نصيب رأس المال في الدخل القومي - الأرباح الصناعية، وإيجارات الأرض، وإيجارات المباني - بشكل ملموس إلى درجة أنه يمكن حسابها بالمصادر غير الكاملة المتاحة اليوم، في كلتا الدولتين في النصف الأول من القرن التاسع عشر(7). سيقل هذا النصيب قليلاً في العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر بينما لاحقت الأجور النمو بشكل جزئي. على الرغم من هذا لا تكشف البيانات التي جمعناها أي تراجع بنيوي في اللامساواة قبل الحرب العالمية الأولى. ما نراه في الفترة بين عامي 1870-1914 هو، في أحسن الأحوال استقرار في اللامساواة عند مستوى مرتفع للغاية، وفي جوانب معينة تصاعدًا غير مساواتي لا نهاية له، متّسم على وجه التحديد بزيادة في تركز الثروة. ومن الصعب بشكل كبير أن نقول إلى أين كان سيقود هذا المسار من دون الصدمات الاقتصادية والسياسية الكبرى التي تسببت فيها الحرب. بمساعدة التحليل التاريخي وقدر من المنظور، يمكننا الآن أن نرى في هذه الصدمات القوى الوحيدة التي لديها القدرة بما يكفي لتقليل اللامساواة منذ الثورة الصناعية.

على أي حال، ازدهر رأس المال في أربعينات القرن التاسع عشر ونمت الأرباح الصناعية، في الوقت الذي ركدت فيه دخول العمال. كان هذا واضحًا للكل حتى على الرغم من أنه في تلك الأيام لم تكن الإحصاءات القومية المجمَّعة موجودة بعد. وقد كان في هذا السياق أن تطورت أولى الحركات الاشتراكية والشيوعية. كانت الفكرة الرئيسية بسيطة: ما نفع التطور الصناعي، ما نفع كل الابتكارات التكنولوجية، والكدح، والتحركات السكانية، لو أنه بعد نصف قرن من النمو الصناعي، ما زال حال الجماهير بائسًا كما كان من قبل، وكل ما يستطيع المشرِّعون فعله هو منع عمل الأطفال تحت سن الثماني سنوات في المصانع؟ بدا إفلاس النظام الاقتصادي والسياسي القائم واضحًا. لهذا تساءل الناس عن تحوله طويل الأجل: ما الذي يمكن للمرء أن يقوله عن ذلك؟

كانت تلك هي المهمة التي حددها ماركس لنفسه. في عام 1848، عشيَّة «ربيع الأمم» (وهي الثورات التي اندلعت بطول وعرض أوروبا ذلك الربيع)، نشر البيان الشيوعي،

---

(7) اقترح المؤرخ روبرت آلين أخيرًا أن نطلق على هذه الفترة الطويلة من ركود الأجور وقفة إنجلز المؤقتة. انظر:
Allen, «Engels' Pause: A Pessimist's Guide to the British Industrial Revolution,» Oxford University Department of Economics Working Papers 315 (2007)

وانظر أيضًا:

«Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution,» in Explorations in Economic History 46, no. 4 (October 2009): 418–35.



وهو نصٌ قصير، صارم، يبدأ فصله الأول بالكلمات الشهيرة: «إن شبحًا يرعب أوروبا هو شبح الشيوعية»[8]. انتهى النص بالتنبؤ المماثل في الشهرة عن الثورة: «وهكذا يسحب تطور الصناعة الكبرى من تحت أقدام البرجوازية البساط الذي أقامت عليه نظام إنتاجها وتملكها. إن البرجوازية تنتج، أول ما تنتج، حفَّاري قبرها، فسقوطها وانتصار البروليتاريا أمران حتميان»[9].

على مدى العقدين التاليين، عمل ماركس بكَدّ على الأطروحة الغزيرة التي قد تثبت هذا الاستنتاج وتقترح أول تحليل علمي للرأسمالية وانهيارها. سيبقى هذا العمل غير مكتمل: فقد تم نشر المجلد الأول من رأس المال في 1867، لكن ماركس مات في 1883، من دون أن ينتهي من المجلديْن التاليين، اللذَين نشرهما صديقه إنجلز في صورتهما النهائية بعد أن جمَّع نصًا من المخطوطات التي تركها ماركس وراءه، والتي كانت أحيانًا غامضة ومتشتتة.

مثله مثل ريكاردو، أسس ماركس عمله على تحليل التناقضات الداخلية المنطقية للنظام الرأسمالي. لذلك سعى لتمييز نفسه عن كل من الاقتصاديين البرجوازيين (الذين رأوا في السوق نظامًا ذاتي التنظيم، بما يعني أنه نظام قادر على تحقيق التوازن من تلقاء نفسه دون انحرافات كبرى، بما يتسق مع صورة آدم سميث عن «اليد الخفية»، و«قانون» جان-بابتيست ساي الذي يقول إن العرض يخلق الطلب الخاص به)، وعن الاشتراكيين الطوباويين والبرودونيين، الذين كانوا في رأي ماركس، راضين بشجب بؤس الطبقة العاملة دون طرح تحليل علمي بحق للعمليات الاقتصادية المسؤولة عنه[10]. باختصار، اتخذ ماركس من نموذج ريكاردو، الخاص بسعر رأس المال ومبدأ الندرة، أساسًا لتحليل أكثر شمولًا لآليات عمل الرأسمالية في عالم كان رأس المال فيه صناعيًا بالأساس (آلات، مصانع... إلخ) أكثر منه ملكية للأراضي، لذا من حيث المبدأ لم يكن هناك حد لقدر رأس المال الذي يمكن مراكمته. في الواقع، إن استنتاجه الرئيسي كان ما يمكن أن يسميه المرء «مبدأ التراكم اللانهائي»، بما يعني، الميل اللانهائي لتراكم رأس المال وتركزه في عدد أقل من الأيدي، في غياب أي حدود طبيعية للعملية. هذا هو أساس توقع ماركس النبوئي بنهاية الرأسمالية: إما أن يتقلص معدل العائد على رأس المال بشكل متواصل (وبالتالي يقتل محرِّك التراكم ويؤدي إلى صراع عنيف بين الرأسماليين)، أو سيزيد نصيب رأس المال من الدخل

---

(8) تستمر الفقرة الافتتاحية وتقول: «وقد تجمعت جميع قوى أوروبا القديمة: البابا، والقيصر، وميترنيخ، وجيزو، والراديكاليون الفرنسيون وجواسيس البوليس الألماني في حملة صيد - طراد مقدس لملاحقة هذا الشبح». لا شك في أن موهبة ماركس الأدبية مسؤولة جزئيًا عن تأثيره الضخم.

(9) اعتمدنا هنا ترجمة العفيف الأخضر للبيان الشيوعي، الطبعة الأولى الصادرة عن دار ابن خلدون عام 1975 (المترجمان).

(10) في 1847، نشر ماركس كتاب بؤس الفلسفة، الذي سخر فيه من كتاب برودون فلسفة البؤس، الذي كان قد نشر قبلها بأعوام قليلة.



القومي بلا توقف (وهو الأمر الذي، عاجلًا أو آجلًا، سيوحد العمال في الثورة). في كلتا الحالتين، ليس هناك توازن اقتصادي-اجتماعي أو سياسي ممكن.

لم تقترب نبوءة ماركس من التحقق بدرجة أفضل من نبوءة ريكاردو. ففي الثلث الأخير من القرن التاسع عشر، بدأت الأجور أخيرًا في الارتفاع: انتشر التحسن في قدرة العمال الشرائية في كل مكان، وهذا ما غيّر الموقف بشكل جذري، حتى وإن استمر وجود التفاوتات المتطرفة بعناد، بل زادت في بعض الجوانب إلى أن جاءت الحرب العالمية الأولى. بالفعل حدثت الثورة الشيوعية، لكنها حدثت في البلد الأكثر تخلفًا في أوروبا، روسيا، حيث كانت الثورة الصناعية بالكاد تبدأ، وكانت أغلب البلدان الأوروبية المتقدمة تستكشف دروبًا اشتراكية ديمقراطية - لحسن حظ مواطنيها. أهمل ماركس تمامًا، كسابقيه، احتمال حدوث تطور تكنولوجي دائم، وزيادة الإنتاجية بشكل ثابت، وهما قوتان يمكنهما إلى حد معين أن تشكلا ثقلًا مضادًا لعملية التراكم وتركز رأس المال الخاص. بلا شك كانت تنقص ماركس البيانات الإحصائية التي يحتاجها لصقل تنبؤاته. في الأغلب أنه عانى أيضًا من أنه اتخذ قرارًا في ما يخص استنتاجاته عام 1848، قبل أن يباشر البحث المطلوب لإثباتها. من المؤكد أن ماركس كان يكتب في وقت تأجُّج سياسي عظيم، قاده في بعض الأوقات إلى تصريحات متسرعة كان يصعب عليه التملص منها. لهذا تحتاج النظرية الاقتصادية لأن تكون متجذرة في المصادر التاريخية المكتملة بقدر الإمكان، وبهذا الخصوص فإن ماركس لم يستغل كل الإمكانيات المتاحة له[11]. الأكثر من هذا، لقد كرَّس القليل من التفكير في سؤال كيف يمكن تنظيم مجتمع، تم فيه الإلغاء الكامل لرأس المال الخاص، سياسيًا واقتصاديًا - وهو موضوع معقد لو أنه كان حدث أبدًا، كما تبين لنا التجارب الشمولية المأساوية التي تم الشروع فيها في دول ألغت رأس المال الخاص.

على الرغم من أوجه القصور تلك، يبقى تحليل ماركس ساريًا في العديد من الجوانب. أولًا، لقد بدأ بسؤال مهم (يتعلق بالتركز غير المسبوق في الثروة خلال الثورة الصناعية) وحاول الإجابة عنه بالموارد المتاحة له: يحسن الاقتصاديون اليوم صنعًا لو أخذوا الإلهام من المثل الذي يقدمه. الأكثر أهمية حتى هو أن مبدأ التراكم اللانهائي الذي قدمه ماركس يحتوي على فكرة أصيلة رئيسية، سارية في دراسة القرن الحادي والعشرين بالقدر نفسه الذي كانت سارية به لدراسة القرن التاسع عشر، وفي نواحٍ معينة مقلقة أكثر من مبدأ الندرة الخاص بريكاردو. لو أن معدلات نمو السكان والإنتاجية منخفضة، عندئذ تصبح هناك أهمية

---

(11) في الفصل السادس أعود لموضوع استخدام ماركس للإحصائيات. للاختصار، سعى ماركس أحيانًا لاستخدام أفضل الإحصاءات المتاحة في عصره (والتي كانت أفضل مما أتيح لمالتوس وريكاردو لكنها تبقى بدائية)، غير أنه عادة ما فعل هذا بشكل انطباعي ومن دون أن يؤسس في كل الأوقات صلات واضحة مع حججه النظرية.



معتبرة للثروة المتراكمة، خاصة لو أنها كانت تنمو بمقادير مفرطة وصارت مسببة لعدم الاستقرار الاجتماعي. بصياغة أخرى، لا يمكن للنمو المنخفض أن يوازن مبدأ التراكم اللانهائي الماركسي. قد لا يكون اللاتوازن الناتج عن هذا كارثيًا كالذي تنبأ به ماركس لكنه يبقى مقلقًا للغاية. ينتهي التراكم عند مستوى محدد، لكن هذا المستوى يمكن أن يكون عاليًا بما يكفي لكي يصبح مدعاة لعدم الاستقرار. على وجه الخصوص، يعكس المستوى العالي جدًا للثروة الخاصة التي تم الحصول عليها منذ ثمانينات وتسعينات القرن العشرين في دول أوروبا الغنية، وفي اليابان، التي تُقاس بسنوات من الدخل القومي، المنطق الماركسي بشكل مباشر.

من ماركس إلى كوزنتس، أو من نهاية العالم إلى حكاية خيالية

بالانتقال من تحليلات ريكاردو وماركس في القرن التاسع عشر إلى تحليلات القرن العشرين الخاصة بكوزنتس، نستطيع القول أن الاقتصاديين قد أظهروا ميلًا مبالغًا فيه تجاه تنبؤات نهاية العالم، مما أفسح مجالًا في المقابل لبروز ولع مفرط بالحكايات الخيالية، أو النهايات السعيدة بأي حال. طبقًا لنظرية كوزنتس، فإن اللامساواة في الدخل ستتقلص تلقائيًا في المراحل المتقدمة من التطور الرأسمالي، بغضّ النظر عن اختيارات السياسة الاقتصادية، أو الفوارق الأخرى بين الدول، إلى أن تستقر في النهاية عند مستوى مقبول. عندما طُرحت عام 1955، كانت بالفعل نظرية السنوات السحرية في أعقاب الحرب، التي يُشار إليها في فرنسا على أنها «الثلاثون المجيدة» Trente Glorieuses وهي السنوات من 1945إلى 1975 [12]. من وجهة نظر كوزنتس كان يكفي أن نصبر، ولن يمر وقت طويل قبل أن يصير النمو نافعًا للجميع. تلخصت فلسفة اللحظة في جملة واحدة: «النمو هو مد يعلو ليرفع كل المراكب». ويمكن رؤية تفاؤل شبيه في تحليل روبرت صولو للشروط الضرورية للاقتصاد كي يحقق «دربًا من النمو المتوازن»، وهو مسار نمو تتقدم معه كل المتغيرات - الناتج، والدخول، والأرباح، والأجور، ورأس المال، وأسعار الأصول، وهكذا - بالزخم ذاته، ومن ثم تستفيد كل مجموعة اجتماعية من النمو بالدرجة نفسها، من دون أي انحرافات كبرى عن المعيار النموذجي[13]. كان موقف كوزنتس معارضًا لفكرة ماركس وريكاردو عن المسار المتصاعد للامساواة، ومضادًا لتنبؤات القرن التاسع عشر بنهاية العالم.

كي ننقل النفوذ المعتبر، الذي حظيت به نظرية كوزنتس في الثمانينات والتسعينات

---

(12) انظر:

Simon Kuznets, «Economic Growth and Income Inequality» American Economic Review 45, no. 1 (1955): 1–28.

(13) Robert Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth» Quarterly Journal of Economics 70, no. 1 (February 1956): 65–94.



من القرن العشرين وإلى حدٍّ ما اليوم، على وجه صحيح، من المهم التأكيد على أنها كانت أولى النظريات من نوعها التي تعتمد على عُدَّة إحصائية جبارة. وفي الحقيقة، فإن أول سلسلة بيانات تاريخية لإحصائيات توزيع الدخل لم تصبح متاحة حتى العام 1953 بنشر عمل كوزنتس البارز: «أنصبة مجموعات الدخل العليا من الدخل والمدخرات». تعاملت سلسلة بيانات كوزنتس مع بلد واحد فقط (الولايات المتحدة) عبر فترة خمسة وثلاثين عامًا (1913-1948) على الرغم من هذا كانت إسهامًا كبيرًا، بني على مصدرَيْن للبيانات كانا غير متاحَيْن مطلقًا لكتّاب القرن التاسع عشر: العوائد الضريبية الفيدرالية الأمريكية (التي لم تكن موجودة قبل ابتداع ضريبة الدخل في العام 1913)، وحسابات كوزنتس نفسه للدخل القومي للولايات المتحدة التي تبدأ من سنوات قليلة قبل ذلك. كانت هذه هي أولى محاولات قياس اللامساواة الاجتماعية بمثل هذا النطاق الطموح[14].

من المهم إدراك أنه من دون هاتين المجموعتين من البيانات، المكملتَين لبعضهما، واللتَين لا غنى عنهما، من المستحيل ببساطة أن يتم قياس اللامساواة في توزيع الدخل، أو وضع المعيار لتطوره عبر الزمن. فلنكن متأكدين، تعود أولى محاولات حساب الدخل القومي في بريطانيا وفرنسا في الماضي إلى أواخر القرن السابع عشر وأوائل القرن الثامن عشر. لكنها كانت تقديرات معزولة. فلم تتطور السلاسل السنوية لبيانات الدخل القومي حتى القرن العشرين، في السنوات بين الحربين العالميتين، على يد اقتصاديين مثل كوزنتس وجون دبليو كندريك في الولايات المتحدة، وآرثر باولي وكولن كلارك في بريطانيا، ودوجي دي بيرنونفيل في فرنسا. يسمح لنا هذا النوع من البيانات بقياس الدخل الكلي للبلد. ومن أجل حساب نصيب الدخول العالية من الدخل القومي نحتاج أيضًا إقرارات الدخل. وقد أصبحت معلومات كهذه متاحة عندما تبنت مجموعة من الدول ضريبة الدخل التصاعدية تقريبًا وقت الحرب العالمية الأولى (عام 1913 في الولايات المتحدة، و1914 في فرنسا، و1909 في بريطانيا، و1922 في الهند، و1932 في الأرجنتين)[15].

ومن الجوهري معرفة أنه حتى عندما لا توجد ضريبة دخل، توجد على الرغم من ذلك كل أنواع الإحصاءات التي تتعلق بالقواعد الضريبية، أيًا كانت، عند نقطة معطاة من الوقت

(14) انظر:

Kuznets, Shares of Upper Income Groups in Income and Savings (Cam-bridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1953).

كان كوزنتس اقتصاديًا أمريكيًا، وُلد في أوكرانيا عام 1901، واستقر في الولايات المتحدة عام 1922، وأصبح أستاذًا في هارفارد بعد أن درس في جامعة كولومبيا. وتوفي سنة 1985. كان كوزنتس أول من درس الحسابات القومية للولايات المتحدة، وأول من نشر بيانات تاريخية في ما يخص اللامساواة.

(15) لأنه عادة ما تكون الحالة أنه من اللازم على جزء فقط من السكان أن يقروا بعائداتهم الخاضعة لضرائب الدخل، نحتاج أيضًا الحسابات القومية من أجل قياس الدخل الكلي.



(مثلًا، توزيع عدد الأبواب والنوافذ بالوحدة في فرنسا القرن التاسع عشر، والتي لم تكن بلا أهمية)، غير أن هذه البيانات لا تخبرنا شيئًا عن الدخول. الأكثر من هذا، قبل أن يصبح إعلان المرء عن دخله للسلطات الضريبية أمرًا واجبًا وتم تفعيله بالقانون، كان الناس عادة غير واعين بقدر دخلهم. الأمر نفسه حقيقي في ما يخص ضريبة الشركات والضريبة على الثروة. إن فرض الضرائب ليس فقط طريقة تلزم كل المواطنين بالمساهمة في تمويل النفقات والمشروعات العامة وتوزيع العبء الضريبي بأعدل ما يمكن، فهو أيضًا مفيد لتأسيس التصنيفات ودفع المعرفة بالإضافة إلى الشفافية الديمقراطية. أيًا كان ما حدث، فإن البيانات التي جمعها كوزنتس سمحت له بحساب تحول نصيب كل عُشر، بالإضافة إلى نصيب الواحد في المائة الأعلى، من سلَّم الدخل في إجمالي الدخل القومي الأمريكي. ما الذي وجده؟ لقد لاحظ وجود انخفاض حاد في اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة بين عامَيْ 1913 و1948. بتحديد أكثر، عند بداية هذه الفترة، حصل العُشر الأعلى على نصيبه من توزيع الدخل (هؤلاء هم العشرة في المائة الذين يتصدرون مكتسبي الدخل الأمريكيين) على 45-50 في المائة من الدخل القومي السنوي. بحلول أواخر الأربعينات، تراجعت حصة العشر الأعلى إلى ما يقرب من 30-35 في المائة من الدخل القومي. هذا التراجع بقيمة تقرب من 10 نقاط مئوية كان جديرًا بالاعتبار: فهو مثلًا يساوي نصف دخل الخمسين في المائة الأفقر من الأمريكيين [16]. كان انخفاض اللامساواة واضحًا ومحسوسًا. وكان هذا خبرًا ذا أهمية كبيرة، وكان له أثر هائل على النقاش الاقتصادي في حقبة ما بعد الحرب في كل من الجامعات والمنظمات الدولية.

على مدى عقود، تحدث مالتوس وريكاردو وماركس، وآخرون كثيرون، عن التفاوتات من دون الاستشهاد بأي مصادر من أي نوع، أو أي طرق منهجية لمقارنة حقبة بأخرى، أو حسم الاختيار بين افتراضات متنافسة. الآن، ولأول مرة، كانت البيانات الموضوعية متاحة. على الرغم من أن المعلومات لم تكن كاملة إلا أنها كانت لها حسَنة أنها وجدت. الأكثر من هذا، كانت أعمال التجميع موثقة بشكل جيد جدًا: يكشف المجلد ذو الثقل الذي نشره كوزنتس مصادره ومنهجيته بأدق التفاصيل، إلى حد أن كل عملية حسابية يمكن إعادة إجرائها. وبجانب هذا، كان كوزنتس بشيرًا بالخبر الطيب: أن اللامساواة تنكمش.

منحنى كوزنتس: أخبار جيدة في غمار الحرب الباردة

في الواقع، كان كوزنتس نفسه واعيًا تمامًا بأن انضغاط الدخول الأعلى في الولايات المتحدة بين عامي 1913 و1948 كان عَرَضيًا إلى حد كبير. فقد نتج في جزئه الأكبر من الصدمات

(16) بصياغة أخرى، رأت الطبقات الوسطى والعاملة، التي تعرف على أنها التسعون في المائة الأفقر من سكان الولايات المتحدة، نصيبها من الدخل القومي يزيد من 50-55 في المائة في العقدين الأول والثاني من القرن العشرين إلى 65-70 في المائة في أواخر الأربعينات.



المتعددة التي تسبب فيها الكساد الكبير والحرب العالمية الثانية وكانت صلته ضعيفة بأي عملية طبيعية أو تلقائية. في عمله المنشور عام 1953، حلل كوزنتس سلسلة البيانات الخاصة به تفصيليًا، وحذَّر القرَّاء من إصدار أي تعميمات متسرّعة. لكن في ديسمبر من عام 1954، وفي اجتماع للجمعية الاقتصادية الأمريكية التي كان يرأسها أقيم في ديترويت، قدم كوزنتس تفسيرًا لنتائجه أكثر تفاؤلًا بكثير مما قدمه عام 1953. كانت هذه المحاضرة هي ما نشره عام 1955 تحت عنوان «النمو الاقتصادي واللامساواة في الدخل»، والتي تسببت في صعود نظرية «منحنى كوزنتس».

وفقًا لهذه النظرية، يمكن توقع أن تتبع اللامساواة في كل مكان «منحنى على شكل جرس». بكلمات أخرى، يجب أولًا أن تزيد وبعدها تتناقص مع مسار التصنيع والتنمية الاقتصادية. ووفقًا لكوزنتس، فإن الفترة الأولى، فترة الزيادة الطبيعية في اللامساواة، مرتبطة بالمراحل الأولى للتصنيع، التي كانت تعني بالمعنى الواسع في الولايات المتحدة، أن القرن التاسع عشر ستتبعه فترة من التراجع الحاد في اللامساواة، والتي يُزعم أنها بدأت في الولايات المتحدة في النصف الأول من القرن العشرين.

إن دراسة كوزنتس في عام 1955 منوِّرة. فبعد تذكير القراء بكل الأسباب الكامنة وراء تفسير البيانات بشكل حذر، والإشارة إلى الأهمية الواضحة للصدمات الخارجية في الانخفاض أخيرًا في اللامساواة في الولايات المتحدة، يقترح كوزنتس، بشكل عابر يقترب من البراءة، أن المنطق الداخلي للتنمية الاقتصادية قد ينتج النتيجة ذاتها، بعيدًا عن أي تدخل بالسياسات أو أي صدمة خارجية. كانت الفكرة أن التفاوتات تزيد في المراحل الأولى من التصنيع، لأن أقلية فقط هي المهيّأة للاستفادة من الثروة الجديدة التي يأتي بها التصنيع. لاحقًا، وفي المراحل الأكثر تقدمًا من التنمية، تتقلص اللامساواة تلقائيًا بينما تتشارك شريحة أكبر فأكبر من السكان في ثمار النمو الاقتصادي [17].

ومن المفترض أن تكون «المرحلة المتقدمة» من التنمية الصناعية قد بدأت نحو نهاية القرن التاسع عشر أو بداية القرن العشرين في الدول الصناعية، وأن تقلّص اللامساواة الملحوظ في الولايات المتحدة بين عامي 1913 و1948 يمكن تصويره كحدث ضمن ظاهرة أكثر عمومية، يمكن أن تعيد إنتاج نفسها في كل مكان، بما يتضمن الدول المتخلفة الواقعة وقتها في مستنقع فقر ما بعد الاستعمار. أصبحت البيانات التي قدمها كوزنتس في كتابه

---

(17) انظر كوزنتس: Shares of Upper Income Groups, 12–18.

يشار أحيانًا لمنحنى كوزنتس كمنحنى على شكل حرف U الإنجليزي ولكن مقلوب. تحديدًا، يقول كوزنتس إن أعدادًا متزايدة من العمال ينزحون من قطاع الزراعة الفقير للقطاع الصناعي. في البداية، تنتفع أقلية فقط من ثروة القطاع الصناعي، ومن ثم تزيد اللامساواة. لكن بنهاية الأمر، ينتفع الكل، وبالتالي تتراجع اللامساواة. يجب أن يكون من الواضح أنه يمكن تعميم هذه الآلية المنمطة جدًا. مثلًا، يمكن نقل العمالة بين القطاعات الصناعية أو بين الوظائف التي هي أقل أو أكثر أجرًا.



عام 1953 فجأة سلاحًا سياسيًا قويًا[18]. لقد كان شديد الوعي بالطبيعة التخمينية الكبيرة لتنظيره[19]، لكن على الرغم من ذلك، بتقديمه مثل هذه النظرية المتفائلة في سياق «خطاب رئاسي» للجمعية المحترفة الرئيسية للاقتصاديين الأمريكيين، أي جمهور من المستمعين الميّالين لتصديق واستيعاب الخبر الجيد الذي يقدمه لهم قائدهم المرموق، كان كوزنتس يعلم أنه سيحصد ببراعة تأثيرًا كبيرًا: وهكذا وُلد «منحنى كوزنتس». ولكي يتأكد من أنّ الجميع فهم ما يعنيه الأمر، اعتنى كوزنتس بتذكير مستمعيه بأن الغرض من تنبؤاته المتفاءلة كان أساسًا وببساطة إبقاء الدول المتخلفة في «فلك العالم الحر»[20]. كانت نظرية منحنى كوزنتس إذًا نتاجًا للحرب الباردة إلى حدٍّ كبير.

لتجنب أي سوء فهم، دعوني أقول إن عمل كوزنتس المتمثّل في تأسيس أولى بيانات للحسابات القومية الأمريكية، وأول سلسلة تاريخية لقياسات اللامساواة كان ذا أهمية بالغة، ويتضح من قراءة كتبه (في مقابل أوراقه البحثية) أنه تصرَّف وفق الخلق العلمي الحق. بالإضافة إلى ذلك، كانت معدلات النمو المرتفعة التي شهدتها كل الدول المتقدمة في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ظاهرة لها دلالة كبيرة مثلها مثل الحقيقة الأكثر أهمية، وهي أن جميع المجموعات الاجتماعية تشاركت في ثمار النمو. ومما يمكن تفهمه تمامًا أن «الثلاثين عامًا المجيدة» شجعت درجة معينة من التفاؤل، وأن التنبؤات الكارثية للقرن التاسع عشر في ما يتعلق بتوزيع الثروة خسرت بعضًا من شعبيتها.

على الرغم من هذا، فقد صيغت نظرية منحنى كوزنتس السحرية للأسباب الخاطئة بدرجة كبيرة، وكانت دعاماتها التجريبية (الإمبريقية) هشة للغاية. فالتراجع الحاد في اللامساواة، الذي لُوحظ في كل الدول الغنية بين عامَيْ 1914 و1945، كان قبل أي شيء نتيجة للحروب العالمية والصدمات الاقتصادية والسياسية العنيفة التي استلزمتها (خاصة بالنسبة لأصحاب الثروات الكبيرة). ولم يكن لها صلة تذكر بعملية هادئة للحراك بين القطاعات كما وصفها كوزنتس.

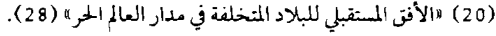
إعادة مسألة التوزيع إلى قلب التحليل الاقتصادي

السؤال مهم، وليس فقط لأسباب تاريخية. فمنذ سبعينات القرن الماضي زادت اللامساواة بشكل ملموس. بالخصوص في الولايات المتحدة، حيث استعاد تركز الدخل

---

(18) من المثير للاهتمام أن نشير إلى أن كوزنتس لم يمتلك أي بيانات ليكشف زيادة اللامساواة في القرن التاسع عشر لكنها بدت واضحة له (كما لكل المراقبين) أن مثل هذه الزيادة قد حدثت.

(19) كما صاغها كوزنتس بنفسه: «ربما هو خمسة في المائة معلومات تجريبية و 95 في المائة تخمين. وقد يكون بعضه موصومًا بالتفكير القائم على التمني». انظر: Kuznets, Shares of Upper Income Groups, 24–26



(20) «الأفق المستقبلي للبلاد المتخلفة في مدار العالم الحر» (28).



في العقد الأول من القرن العشرين- بل في الحقيقة تجاوز قليلًا - المستوى الذي أحرزه في العقد الثاني من القرن السابق. لذلك من المهم أن نفهم بشكل واضح لماذا وكيف تراجعت اللامساواة في تلك الفترة.. كي نكون متيقنين، فإن النمو السريع للبلدان الفقيرة والناشئة، خاصة الصين، قد يثبت أنه القوة الفعالة في تقليل التفاوتات على المستوى العالمي، بالضبط كما فعل النمو في الدول الغنية خلال الفترة بين عامَيْ 1945 و1975 غير أن هذه العملية ولّدت قلقًا عميقًا في البلدان الناشئة، وحتى قلقًا أعمق في الدول الغنية. الأكثر من هذا، فإن انعدام الاتزان المؤثر الذي لُوحظ في العقود الأخيرة في أسواق المال والنفط والعقارات، قد أثار بالطبيعة الشكوك بخصوص حتمية «مسار النمو المتوازن» الذي وصفه صولو وكوزنتس، والذي يفترض وفقًا له أن تتحرَّك كل المتغيرات الاقتصادية الرئيسية بالسرعة نفسها. هل سيمتلك السماسرة وكبار المديرين وأغنى الأغنياء العالمَ بحلول عام 2050 أو 2100؟ أم أنه سيصبح من نصيب الدول المنتجة للنفط أو البنك المركزي الصيني؟ أو ربما سيصير ملكًا للملاذات الضريبية التي سيكون العديد من هؤلاء الفاعلين قد وجد فيها ملجأً. وسيكون من السخف ألا نثير سؤال من سيمتلك ماذا وأن نفترض ببساطة من البداية أن النمو «متوازن» بطبيعته على المدى الطويل.

بشكل ما، نحن في بداية القرن الحادي والعشرين في نفس وضع أسلافنا في بدايات القرن التاسع عشر: نحن نشهد تغييرات هائلة في الاقتصادات عبر العالم، و من الصعب جدًا معرفة إلى أي حد ستصير شاملة، أو كيف سيبدو توزيع الثروة عالميًا، داخل الدول وبينها، بعد عقود عديدة من الآن. يستحق اقتصاديو القرن التاسع عشر فضلًا هائلًا لوضعهم سؤال التوزيع في قلب التحليل الاقتصادي ولسعيهم لدراسة اتجاهاته طويلة الأجل. لم تكن الإجابات التي قدموها دائمًا مُرْضية، لكن على الأقل كانوا يسألون الأسئلة الصحيحة. وليس هناك سبب رئيسي يجعلنا نعتقد بالضرورة أن النمو متوازن بشكل تلقائي. لقد فات زمن طويل على ذلك الوقت الذي كان علينا فيه أن نضع سؤال اللامساواة مرة أخرى في قلب التحليل الاقتصادي، والبدء في طرح الأسئلة التي طُرحت لأول مرة في القرن التاسع عشر. لقد أهمل الاقتصاديون لوقت طويل توزيع الثروة، جزئيًا بسبب استنتاجات كوزنتس المتفائلة، وجزئيًا بسبب الحماس، الذي لا داعي له في المهنة، للنماذج الرياضية التبسيطية المبنية على ما يطلق عليه العوامل الممثلة.[21] لو صار سؤال اللامساواة مركزيًا مرة أخرى، علينا أن نبدأ بتجميع أكبر وأشمل قدر ممكن من البيانات التاريخية بغرض فهم اتجاهات

(21) في نماذج العوامل الممثلة، التي صارت منتشرة في تدريس الاقتصاد وبحوثه منذ ستينات القرن العشرين، يفترض المرء من البداية أن كل عامل يتلقى الأجر نفسه، يرث الثروة نفسها، ويتمتع بمصادر الدخل نفسها، لحد أنه بالتعريف يفيد النمو كل المجموعات الاجتماعية بالقدر ذاته. يمكن تبرير مثل هذا التبسيط للواقع لدراسة مشاكل محددة معينة لكنه يقيد بوضوح مجموعة الأسئلة الاقتصادية التي يمكن طرحها.



الماضي والحاضر. لأنه ليس باستطاعتنا أن نأمل في تحديد الآليات الفاعلة، وأن نحصل على فكرة أوضح عن المستقبل، سوى فقط عن طريق التأسيس الصَّبور للوقائع والأنماط، ومن ثم مقارنة البلدان المختلفة.

المصادر المستخدمة في هذا الكتاب

يقوم هذا الكتاب على مصادر من نوعين أساسيين، تتيحان معًا لنا دراسة القوى المحرِّكة لتوزيع الثروة: مصادر تتعامل مع اللامساواة وتوزيع الدخل، ومصادر تتعامل مع توزيع الثروة وعلاقة الثروة بالدخل.

لنبدأ بالدخل: إن عملي في معظمه قد وسَّع ببساطة الحدود الزمنية والمكانية لعمل كوزنتس المبتكَر والطليعي حول تطور اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة بين عامي 1913 و 1948 بهذه الطريقة صرت قادرًا على وضع نتائج كوزنتس (الدقيقة جدًا) في منظور أوسع وبالتالي تحدي رؤيته المتفائلة للعلاقة بين التنمية الاقتصادية وتوزيع الثروة.

للغرابة، لم يتابع أحد أبدًا العمل على ما قدمه كوزنتس بشكل منظَّم. السبب في هذا كان بلا شك في جزء منه أن الدراسة التاريخية الإحصائية للسجلات الضريبية تقع في منطقة غير مأهولة من الناحية الأكاديمية، تاريخية أكثر من اللازم بالنسبة للاقتصاديين، واقتصادية أكثر من اللازم بالنسبة للمؤرخين. وهذا أمر محزن، لأنه يمكن دراسة القوى المحركة للامساواة في الدخل فقط على أساس منظور المدى الطويل، الذي هو ممكن فقط إذا استفاد المرء من السجلات الضريبية[22].

بدأت بمَدّ مظلة كوزنتس المنهجية لدراسة فرنسا، ونشرت نتائج هذه الدراسة في كتاب ظهر عام [23]2001. بعد ذلك ضممت جهدي لجهود زملاء عدة - على رأسهم أنتوني آتكينسون وإيمانويل سايز - وبمساعدتهم صرت قادرًا على توسيع التغطية إلى نطاق أوسع كثيرًا من البلدان. نظر أنتوني آتكينسون في وضع بريطانيا العظمى وعدد من الدول الأخرى، وحررنا معًا كتابَيْن ظهرا في عامَيْ 2007 و 2010، ذكرنا فيهما النتائج الخاصة لما

(22) نادرًا ما ترجع دراسات الموازنات والدخل العائلي التي تعدها الوكالات الإحصائية القومية إلى ما قبل 1970 وتميل للتقليل الشديد من الدخول العليا، التي تمثل إشكالية لأن العشر الأعلى للدخل يمتلك الكثير الذي يصل لنصف الثروة القومية. أما السجلات الضريبية، فتخبرنا أكثر - رغم كل الحدود - عن الدخول العليا وتمكننا من العودة بنظرنا في الزمن نصف قرن للوراء.

(23) انظر:

Thomas Piketty, Les Hauts Revenus en France au 20e Siècle: Inégalités et Redistributions 1901–1998 (Paris: Grasset, 2001).

ومن أجل ملخص انظر:

Income Inequality in France, 1901–1998, Journal of Political Economy 111, no. 5 (2003): 1004–42.



يقرب من عشرين دولة عبر العالم[24]. ومع إيمانويل سايز، مددت سلسلة بيانات كوزنتس الخاصة بالولايات المتحدة بنصف قرن إضافي[25]. أما سايز نفسه فقد نظر في وضع عدد من الدول الرئيسية الأخرى مثل كندا واليابان. وقد ساهم باحثون عديدون آخرون في هذا المجهود المشترك: على وجه الخصوص، درس فاكوندو آلفاريدو الأرجنتين وإسبانيا والبرتغال، ونظر فايين ديل في وضعية ألمانيا وسويسرا، واستقصيت مع آبهيجيت بانيرجيي الحالة الهندية. وكنت قادرًا على العمل على الصين بمساعدة نانسي كيان، وهكذا[26].

حاولنا في كل حالة أن نستخدم أنواع المصادر نفسها، والطرق المنهجية نفسها، والمفاهيم نفسها. تم حساب كل عشر وواحد في المائة من الدخول العليا من نفس بيانات الضرائب القائمة على إقرارات الدخول (المصحَّحة بطرق متعددة لضمان اتساق البيانات والمفاهيم زمنيًا وجغرافيًا). وتم اشتقاق الدخل القومي ومتوسط الدخل من الحسابات القومية، والتي في بعض الأحوال كان يجب تنقيتها أو توسيعها. بشكل عام، تبدأ سلاسل بياناتنا في كل بلد عندما تأسست ضريبة للدخل فيها (عموما بين عامَيْ 1910 و1920 غير أنه في بعض البلدان كاليابان والمانيا، فقد كانت موجودة مبكرًا بدءًا من ثمانينات القرن التاسع عشر وفي بلدان أخرى لاحقًا بدرجة أو بأخرى). ويتم تحديث سلاسل البيانات تلك بشكل دوري وعند كتابة هذه الكلمات كانت تمتد لأوائل العقد الثاني من القرن الحالي.

أخيرًا، فإن قاعدة بيانات الدخول العليا في العالم (WTID)، التي تنبني على جهود ما يقرب من ثلاثين باحثًا من كل أرجاء العالم، هي أكبر قاعدة بيانات تاريخية متاحة في ما يتعلق بتطور اللامساواة في الدخل: وهي المصدر الرئيسي للبيانات في هذا الكتاب[27].

أما ثاني أهم مصدر لبيانات الكتاب، وهو المصدر الذي أستقي منه أولًا، فيتعلق بالثروة، بما يتضمن كلًا من توزيع الثروة وعلاقتها بالدخل. تولد الثروة أيضًا الدخل ولهذا فهي مهمة أيضًا من ناحية دراسة الدخل. في الواقع، يتكون الدخل من مكوِّنَين: الدخل من

---

(24) انظر: Anthony Atkinson and Thomas Piketty, Top Incomes over the Twentieth Cen- tury: A Contrast between Continental-European and English-Speaking Countries (Oxford: Oxford University Press, 2007) و Top Incomes: A Global Perspective (Oxford: Oxford University Press, 2010).

(25) انظر: Thomas Piketty and Emmanuel Saez,»Income Inequality in the United States, 1913 1998,» Quarterly Journal of Economics 118, no. 1 (February 2003): 1–39

(26) هناك قائمة كاملة للمراجع في الملحق الفني على الإنترنت. من أجل نظرة عامة انظر أيضًا:
Anthony Atkinson, Thomas Piketty, and Emmanuel Saez, «Top Incomes in the Long Run of History,» Journal of Economic Literature 49, no. 1 (March 2011): 3–71

(27) من المستحيل كما هو واضح تقديم معالجة تفصيلية لكل بلد في هذا الكتاب الذي يعطي رؤية عامة. القراء المهتمون بوسعهم العودة لسلاسل البيانات الكاملة، المتاحة على الإنترنت في موقع قاعدة بيانات الدخول العليا في العالم (WTID) (http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu) بالإضافة للكتب والمقالات الفنية أو المشار إليها أعلاه. العديد من النصوص والوثائق متاحة أيضًا في الملحق الفني على الإنترنت. (http://piketty.pse.ens.fr/capital21c).



العمل (الأجور، والمرتبات، والعلاوات، والمداخيل من العمل غير المأجور، والمكافآت الأخرى المصنفة قانونيًا على أنها مرتبطة بالعمل)، والدخل من رأس المال (الريع، والتوزيعات النقدية، والفائدة، والأرباح، والأرباح الرأسمالية، وحقوق الملكية، ودخول أخرى مشتقة من مجرد واقع امتلاك رأس المال في صورة أرض، أو عقار، أو أدوات مالية كالأسهم، أو معدات صناعية.. إلخ، مرة أخرى بغض النظر عن تصنيفها القانوني الدقيق).
تحتوي قاعدة بيانات الدخول العليا في العالم WTID على كَمٍّ كبير من المعلومات عن تطور الدخل من رأس المال على مدار القرن العشرين. على الرغم من هذا فمن الضروري إكمال هذه المعلومات بالبحث في المصادر المعنية مباشرة بالثروة. هنا، أنا أعتمد على ثلاثة أنواع مختلفة من البيانات التاريخية والمنهجية، كل منها يكمّل النوعين الآخرين[28].

في المقام الأول، تسمح لنا عوائد ضريبة الدخل بدراسة التغيرات في اللامساواة في الثروة، بالضبط كما تمكننا سجلات ضريبة التركات من دراسة التغيرات في اللامساواة في الثروة[29]. قدم روبرت لامبمان هذه المقاربة في سنة 1962 لدراسة تغيرات اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة من 1922 إلى 1956. لاحقًا، في 1978، درس أنتوني آتكينسون وآلان هاريسون الحالة البريطانية من 1923 إلى 1972.[30] تم تحديث تلك النتائج أخيرًا، وتم توسيعها لتشمل بلدانًا أخرى كفرنسا والسويد. للأسف فإن البيانات متاحة لعدد أقل من البلدان منها في ما يخص اللامساواة في الدخل.

برغم هذا، ففي حالات قليلة، ترجع بيانات ضريبة التركات لمدة أطول في الماضي، عادة إلى بداية القرن التاسع عشر، لأن ضرائب التركات وُجدت قبل ضرائب الدخل. تحديدًا، لقد جمَّعت البيانات التي حصرتها الحكومة الفرنسية في أوقات متعددة، وقمت، مع كل من جيل بوستيل-فيناي و جن-لورين روزنتال، بتجهيز مجموعة ضخمة من إقرارات الأفراد من سجلات التركات، كان من شأنها أن تمكننا من تأسيس سلاسل بيانات متجانسة لتركز الثروة في فرنسا منذ الثورة[31]. سيسمح لنا هذا برؤية الصدمات التي سببتها الحرب العالمية

---

(28) يتم تحويل قاعدة بيانات الدخول العليا WTID حاليًا إلى قاعدة بيانات الدخل والثروة في العالم، The World Wealth and Income Database. WWID والتي سوف تدمج الأنواع الفرعية الثلاثة من البيانات. في هذا الكتاب سأقدم نظرة عامة على المعلومات المتاحة حاليًا.

(29) يمكن للمرء أيضًا استخدام عوائد ضريبة الثروة في البلدان التي تفرض بها مثل هذه الضريبة على الأفراد الأحياء، لكن على المدى الطويل، بيانات ضريبة التركات أسهل في الحصول عليها.

(30) انظر الأعمال الرائدة التالية:

R.J. Lampman, The Share of Top Wealth- Holders in National Wealth, 1922–1956 (Princeton: Princeton University Press, 1962); Anthony Atkinson and A. J. Harrison, Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972 (Cambridge: Cambridge University Press, 1978).

(31) انظر:

Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay, and Jean-Laurent Rosenthal, «Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807–1994,» American Economic Review 96, no. 1 (March 2006): 236–56.



الأولى في سياق أوسع بكثير مقارنة بسلاسل البيانات الخاصة باللامساواة في الدخل (التي للأسف ترجع في الماضي لعام 1910 فحسب أو قرب ذلك). أيضًا فإن عمل جيسبر روان ودانييل ولدنستروم على المصادر التاريخية السويدية مفيد ومُنَوِّر[32].

تمكننا بيانات الثروة والإرث أيضًا من دراسة التغيرات في الأهمية النسبية للثروة الموروثة والمدخرات على بناء الثروات وآليات اللامساواة في الثروة. هذا العمل مكتمل بشكل جيد في حالة فرنسا، حيث تعطي المصادر التاريخية شديدة الغنى موقعًا أفضل لملاحظة أنماط الإرث المتغيرة على المدى الطويل[33]. بدرجة أو بأخرى، فإن زملائي وأنا قد وسَّعنا هذا العمل لبلدان أخرى، خاصة بريطانيا العظمى وألمانيا والسويد والولايات المتحدة. وتلعب هذه المواد دورًا حاسمًا في هذه الدراسة، لأن أهمية تفاوتات الثروة تختلف اعتمادًا على ما إذا كانت هذه التفاوتات نابعة من الثروة الموروثة أو من المدَّخرات. في هذا الكتاب، لا أركز فقط على مستوى اللامساواة في حد ذاته، وإنما حتى بدرجة أكبر على هيكل اللامساواة، بمعنى أصول التفاوتات في الدخل والثروة بين المجموعات الاجتماعية، وعلى الأنظمة المتعددة للتبرير الاقتصادي والاجتماعي والسياسي، التي تستحضر من أجل الدفاع عن تلك التفاوتات أو إدانتها. اللامساواة ليست في ذاتها أمر سيء بالضرورة: السؤال الرئيسي هو أن تقرر إذا ما كانت مبرَّرة، وإذا ما كان هناك أسباب وراءها.

أخيرًا، ولكن ليس أقل أهمية، يمكننا أيضًا أن نستخدم بيانات تسمح لنا بقياس الرصيد الإجمالي للثروة القومية (بما فيها الأرض، والعقارات الأخرى، ورأس المال الصناعي والمالي)، على مدار فترة طويلة جدًا من الزمن. يمكن قياس هذه الثروة في كل بلد على أساس عدد سنوات الدخل القومي المطلوبة لمراكمتها. هذا النوع من الدراسة العالمية لنسبة رأس المال/ الدخل له حدوده. من المفضل دومًا تحليل اللامساواة في الثروة على المستوى الفردي أيضًا، وأن نقيس الأهمية النسبية للإرث والإدخار في تكوين رأس المال. على الرغم من هذا، فإن مقاربة رأس المال/ الدخل يمكن أن تعطينا نظرة عامة عن أهمية رأس المال للمجتمع ككل. علاوة على هذا، ففي بعض الحالات (خصوصًا بريطانيا وفرنسا)، من الممكن جمع ومقارنة التقديرات لفترات زمنية مختلفة، ومن ثم دفع التحليل في الماضي إلى أوائل القرن الثامن عشر، وهو ما يسمح لنا بالنظر للثورة الصناعية في علاقتها بتاريخ رأس

---

(32) انظر:

Jesper Roine and Daniel Waldenström, «Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873–2006,» Scandinavian Journal of Economics 111, no. 1 (March 2009): 151–87.

(33) انظر:

Thomas Piketty, «On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820– 2050,» École d'Économie de Paris, PSE Working Papers (2010). Summry version published in Quarterly Journal of Economics 126, no. 3 (2011): 1071–1131.



المال. لهذا فسوف أعتمد على البيانات التاريخية، التي جمعتها أنا وجابرييل زوكمان أخيرًا[34]. في العموم، هذا البحث هو محض توسيع وتعميم لعمل ريموند جولدسميث على الميزانيات القومية في سبعينات القرن العشرين[35].

بالمقارنة مع الأدبيات السابقة، فإن سببًا واحدًا يجعل من هذا العمل عملًا متفرّدًا هو أنني بذلت مجهودًا في تجميع مجموعة مصادر تاريخية مكتملة ومتسقة بقدر الإمكان من أجل دراسة القوة المحرّكة لتوزيع الدخل والثروة على المدى الطويل. لهذه الغاية، كان لديَّ أفضليتان على الكُتَّاب السابقين. الأولى، أن هذا العمل يستفيد، بشكل طبيعي، من منظور تاريخي أطول مما كان لدى سابقيه (بعض التغيرات طويلة المدى لم تظهر بوضوح إلى أن صارت بيانات العقد الأول من القرن الحالي متاحة، بالأساس بفضل حقيقة أن صدمات معينة، تسببت فيها الحروب العالمية، استمرت لفترة طويلة جدًا من الزمن). الأفضلية الثانية، هي التطورات في تكنولوجيا الحاسب الآلي التي جعلت جمع ومعالجة كميات هائلة من البيانات التاريخية أسهل كثيرًا.

ورغم أني لا أبتغي المبالغة في ما يتعلق بدور التكنولوجيا في تاريخ الأفكار، فإن القضايا التقنية المحضة تستحق لحظة من التأمل. بشكل موضوعي، لقد كان من الأصعب بكثير التعامل مع أحجام كبيرة من البيانات التاريخية في وقت كوزنتس مما هو عليه الأمر الآن. كان هذا حقيقيًا إلى حد كبير لوقت قريب في حدود ثمانينات القرن العشرين. في السبعينات، عندما جمعت آليس هانسون بيانات التركات الأمريكية من الحقبة الاستعمارية أو عملت آدلين دومار على سجلات التركات الفرنسية[36]، كانتا تستخدمان بالأساس البطاقات البحثية الورقية. وعندما نعيد قراءة عملهما الرائع اليوم، أو ننظر في عمل فرانسوا سيميناد الخاص بتطور الأجور في القرن التاسع عشر، أو عمل إرنست لابروس على تاريخ الأسعار والدخول في القرن الثامن عشر، أو عمل جون بوفييه وفرانسوا فوير على تقلب الأرباح في القرن التاسع عشر، فمن الواضح أنه كان على هؤلاء العلماء التغلب على صعوبات كبرى

---

(34) انظر:

Thomas Piketty and Gabriel Zucman, «Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700–2010» (Paris: École d'Economie de Paris, 2013).

(35) انظر بالأساس:

Raymond Goldsmith, Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688–1978 (Chicago: University of Chicago Press, 1985).

ويمكن الحصول على المزيد من المراجع الكاملة في الملحق الفني على الإنترنت.

(36) انظر:

A.H. Jones, American Colonial Wealth: Documents and Methods (New York: Arno Press, 1977), and Adeline Daumard, Les fortunes françaises au 19e siècle: Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions, (Paris: Mouton, 1973).



تخص المواد من أجل تجميع ومعالجة بياناتها[37]. في حالات عدة، استوعبت الصعوبات التقنية كثيرًا من طاقتهم، لتأخذ الأسبقية على التحليل والتفسير، خاصة أن المشكلات التقنية فرضت حدودًا صارمة على قدرتهم على عقد المقارنات الدولية والزمنية. ومن الأسهل كثيرًا اليوم دراسة تاريخ توزيع الثروة مما كان الأمر في الماضي. هذا الكتاب مدين بشدة للتحسينات الحديثة في تقنيات البحث[38].

النتائج الرئيسية لهذه الدراسة

ما الاستنتاجات الرئيسية التي قادتني إليها تلك المصادر التاريخية الجديدة؟ الاستنتاج الأول هو أنه يجب أن يحذر المرء من أي حتمية اقتصادية في ما يتعلق بتفاوتات الثروة والدخل. لقد كان تاريخ توزيع الثروة دائمًا سياسيًا في العمق، ولا يمكن اختصاره في الآليات الاقتصادية المحضة. على وجه الخصوص، كان تقلص اللامساواة الذي حدث في أغلب الدول المتقدمة بين 1910 و 1950، قبل كل شيء، نتيجة للحرب والسياسات التي تم اتباعها للتواؤم مع صدمات الحرب. بشكل مشابه، يرجع انبعاث اللامساواة بعد 1980 بالأساس إلى التحولات السياسية للعقود العديدة السابقة، بالخصوص ما يرتبط بالضرائب والتمويل. يتشكل تاريخ اللامساواة بالطريقة التي يرى بها الفاعلون الاقتصاديون والاجتماعيون والسياسيون ما هو عادل وما هو غير عادل، بالإضافة إلى القوة النسبية لهؤلاء الفاعلين والاختيارات الجماعية التي يتم إنتاجها. اللامساواة منتج مشترك لكل الفاعلين المعنيين مجتمعين.

الاستنتاج الثاني، الذي هو قلب الكتاب، يقول إن القوى المحركة لتوزيع الثروة تكشف آليات فعّالة تدفع بالتبادل نحو التقارب تارة والتباعد تارة أخرى. الأكثر من هذا، لا توجد أي عملية طبيعية عفوية تمنع زعزعة الاستقرار أو تجعل قوى عدم الإنصاف تحجم عن السيطرة بشكل دائم.

تأمل أولًا في الآليات التي تدفع نحو التقارب، أي نحو تقليل وتقليص التفاوتات. إن قوى التقارب الرئيسية هي انتشار المعرفة والاستثمار في التدريب والمهارات. وقد يميل قانون العرض والطلب هو الآخر، وأيضًا حركية رأس المال والعمل التي هي صورة مغايرة

---

(37) انظر على الخصوص في:

François Simiand, Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie (Paris: Alcan, 1932); Ernest Labrousse, Esquisse du mouvement des prix et des reve- nus en France au 18e siècle (Paris: Librairie Dalloz, 1933); Jean Bouvier, François Furet, and M. Gilet, Le mouvement du profit en France au 19e siècle: Matériaux et études (Paris: Mouton, 1965).

(38) هناك أسباب معرفية في الجوهر لتراجع التاريخ الاقتصادي والاجتماعي القائم على تطور الأسعار والدخول والثروات أحيانًا ما يشار إليه بـ «التاريخ المتسلسل». في رأيي، هذا التراجع مؤسف وقابل لأن يتغير في الاتجاه العكسي. سأعود لهذه النقطة لاحقًا.



لهذا القانون، دائمًا ناحية التقارب، لكن تأثير هذا القانون الاقتصادي أقل قوة من انتشار المعرفة والمهارة، وكثيرًا ما يكون غامضًا ومتناقضًا في تبعاته. إن انتشار المعرفة والمهارة هو المفتاح للنمو الكلي في الإنتاجية، وأيضًا تقليص اللامساواة داخل وبين الدول. في الحاضر، نحن نرى هذا في أوجه التقدم التي صنعها عدد من البلدان التي كانت سابقًا فقيرة، بقيادة الصين. هذه الاقتصادات الناشئة هي الآن في خضم عملية اللحاق بالاقتصادات المتقدمة. وعبر تبني الأنماط الإنتاجية الخاصة بالدول الغنية، والحصول على مهارات تضاهي تلك الموجودة في أماكن أخرى، قفزت الدول الأقل تقدمًا إلى الأمام في الإنتاجية وزادت من دخولها القومية. قد يكون الانفتاح التجاري قد ساعد على عملية التقارب التكنولوجي، لكن الأمر يتعلق في الأساس بعملية انتشار المعرفة والتشارك فيها - وهي سلعة عامة بامتياز - وليس بآلية السوق.

من منطلق نظري بحت، قد توجد قوى أخرى تدفع في اتجاه مساواة أكبر. يستطيع المرء، مثلًا، أن يفترض أن تكنولوجيا الإنتاج تميل بمرور الوقت لأن تتطلب مهارات أعلى من جانب العمال، وعلى هذا أن نصيب العمال من الدخل سيرتفع بينما يتراجع نصيب رأس المال: قد يطلق المرء على هذا «فرضية رأس المال البشري الصاعد». بتعبير آخر، يفترض أن يقود تقدم الرشادة التكنولوجية تلقائيًا لانتصار رأس المال البشري على رأس المال المالي والعقارات، والمديرين الأكفاء على ملَّاك الأسهم من القطط السمان، والمهارة على المحاباة. بهذا تصير اللامساواة قائمة على المقدرة والعطاء الفردي وفي وضعية أقل جمودًا (على الرغم من أنها ليست أقل بالضرورة): قد يفضي الرشد الاقتصادي ساعتها تلقائيًا، بمعنى ما، إلى الرشد الديمقراطي.

هناك اعتقاد متفائل آخر منتشر في الوقت الحالي، هو فكرة أن «الحرب الطبقية» ستترك مكانها تلقائيًا، بسبب الزيادة في العمر المتوقع أخيرًا، لـ «حرب أجيال» (أقل خلافية لأن الجميع يكون شابًا أولًا ثم يكبر). بصياغة أخرى، يفترض أن هذه الحقيقة البيولوجية، التي لا مهرب منها، تقتضي ضمنًا أن تراكم وتوزيع الثروة لم يعودا نذيرًا بصدام حتمي بين سلالات الريع والسلالات التي لا تملك شيئًا سوى قوة عملها. المنطق الحاكم هو بالأحرى الادّخار على مدى دورة الحياة: يراكم الناس الثروة عندما يكونون شبابًا تأهّبًا للكبر. بناء على ذلك، يتم الدفع بفكرة أن التقدم الطبي بجانب تحسن ظروف المعيشة، قد غَيَّرا معًا طبيعة رأس المال نفسها على نحوٍ كلّي.

للأسف، إن هذين الاعتقادَيْن المتفائلَيْن (فرضية رأس المال البشري وإحلال الصراع الجيلي محل الحرب الطبقية)، خادعان بشكل كبير. إن التحولات من هذا النوع ممكنة منطقيًا وواقعية إلى حد كبير، لكن تأثيرها أقل شأنًا مما قد يتخيله المرء. لا يوجد سوى دليل محدود على أن نصيب العمل من الدخل القومي قد زاد بشكل ملموس على المدى الطويل جدًا:



يبدو رأس المال «غير البشري» لا غنى عنه في القرن الحادي والعشرين تقريبًا بنفس القدر الذي كان عليه في القرن الثامن عشر أو التاسع عشر، وليس هناك سبب لئلا تزيد أهميته حتى بشكل أكبر. علاوة على ذلك، أنه الآن، كما في الماضي، توجد تفاوتات الثروة بالأساس في داخل الفئات العمرية، وتقترب الثروة الموروثة من أن تكون حاسمة في القرن الحادي والعشرين بقدر ما كانت في عصر شخصية بالزاك، الأب جوريو. على مدار فترة طويلة من الزمن، كان انتشار المعرفة والمهارات هو القوة الرئيسية لحساب مساواة أعظم.

قوى التقارب، قوى التباعد

الحقيقة الحاسمة هي أنه مهما كانت أهمية تلك القوة الدافعة للمساواة في دفع التقارب بين البلدان، يمكن إفشالها والسيطرة عليها من قبل قوى مكينة تدفع في الاتجاه المعاكس، نحو التباعد، أي توسّع وتعمّق اللامساواة. بالتأكيد يؤدي نقص الاستثمار في التدريب إلى استبعاد مجموعات اجتماعية كاملة من منافع النمو الاقتصادي. ويمكن أن يضر النمو بعض المجموعات بينما يفيد مجموعات أخرى (لاحظ إزاحة عمال فرنسا وأمريكا أخيرًا من قبل العمال في الصين وهكذا). باختصار، ليست قوة التقارب الرئيسية – انتشار المعرفة – طبيعية وعفوية إلا على نحو جزئي فقط. هي أيضًا تعتمد بشكل كبير على السياسات التعليمية، والقدرة على النفاذ إلى التدريب وامتلاك المهارات الملائمة، والمؤسسات المرتبطة بهذا.

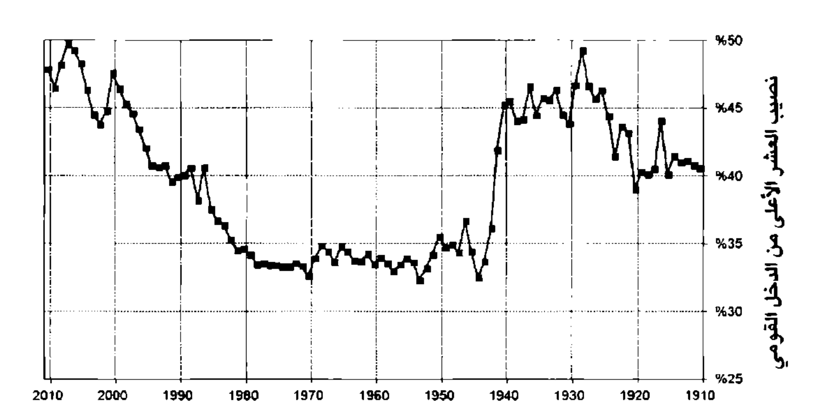
سأولي في هذه الدراسة اهتمامًا خاصًا بقوى تباعد بعينها أكثر إثارة للقلق خصوصًا بسبب أنها قادرة على إنتاج نفسها حتى في عالم يوجد فيه الاستثمار الكافي في المهارات، وحيث توجد كل شروط «السوق الكفئة» (كما يفهم الاقتصاديون هذا المصطلح). ما قوى التباعد تلك؟ أولًا، يمكن لحاصدي الدخول الأعلى أن يفصلوا بين أنفسهم سريعًا وبين البقية بهامش واسع (على الرغم من المشكلة تبقى حتى الآن محصورة نسبيًا) الأهم من هذا، توجد مجموعة من قوى التباعد المرتبطة بعملية تراكم وتركّز الثروة عندما يكون النمو ضعيفًا والعائد على رأس المال كبيرًا. هذه العملية الثانية في الأغلب أكثر إثارة لعدم الاستقرار من الأولى، وهي تمثّل، بلا شك، التهديد الرئيسي لتوزيع متساوٍ للثروة على المدى الطويل.

للدخول مباشرة في قلب الموضوع: في الأشكال 1.1 و 1.2، أوضّح نمطَين أساسيَّيْن سأحاول تفسيرهما في ما يلي. كل رسم بياني يمثل أهمية واحدة من عمليات التباعد تلك. وكلا الرسمان البيانيان يصوّران «منحنى على شكل حرف U بالإنجليزية»، وهو ما يعني فترة تقل فيها اللامساواة تتبعها أخرى تزيد فيها. يمكن للمرء أن يفترض أن الوقائع التي يمثلها الرسمان البيانيان متماثلة. في الحقيقة هي ليست كذلك. فالظواهر المتضمنة في الرسوم المتعددة مختلفة كثيرًا، وتتعلق بعمليات اقتصادية واجتماعية وسياسية متمايزة. أكثر من هذا، فالرسم البياني في الشكل 1.1 يمثل اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة، بينما



المنحنيات في الشكل 1.2 تصور نسبة رأس المال/ الدخل في دول أوروبية عدة (وضع اليابان مماثل، وإن لا تظهر في الشكل). ليس من المستحيل أن تجتمع قوتا التباعد في نهاية الأمر في القرن الحادي والعشرين. فقد حدث هذا بالفعل لحد ما، وما زال من الممكن أن يصبح ظاهرة عالمية، من شأنها أن تقود لمستويات لم تُرَ من قبل أبدا من اللامساواة، بالإضافة إلى هيكل لا مساواة جديد جذريًا. رغم هذا، حتى الوقت الحالي، فإن هذه الأنماط اللافتة للنظر تعكس ظاهرتَين مضمَرَتَين مستقلتَين.

يشير المنحنى الخاص بالولايات المتحدة، الظاهر في الشكل 1.1 إلى نصيب العشر الأعلى من سلم الدخل القومي الأمريكي من عام 1910 إلى عام 2010. وهو ليس أكثر من امتداد لسلسلة البيانات التاريخية التي أقامها كوزنتس للفترة بين عامي 1913-1948 استحوذ العشر الأعلى على ما قدره 45 إلى 50 في المائة من الدخل القومي في العقدين الأولين من القرن العشرين قبل التراجع إلى 30 إلى 35 في المائة بنهاية الأربعينات. عندئذ استقرت اللامساواة عند هذا المستوى من عام 1950 إلى عام 1970. نرى بعد ذلك ارتفاعًا سريعًا في اللامساواة في الثمانينات حتى أنه بحلول عام 2000 عدنا لمستوى على نسق الـ 45-50 في المائة من الدخل القومي. جسامة التغيير ملفتة. ومن الطبيعي أن نتساءل إلى أي مدى يمكن أن يستمر هذا التوجه.



الشكل 1.1: اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة 1910-2010

تراجع نصيب العشر الأعلى من الدخل القومي في الولايات المتحدة من 45-50 في المائة في العقدين الأول والثاني من القرن الشعرين إلى أقل من 35 في المائة في الخمسينات (هذا هو التراجع الذي وثّقه كوزنتس)؛ ثم عندها ارتفع من أقل من 35 في المائة في السبعينات إلى 45-50 في المائة في العقدين الأولين من القرن الحالي.

المصادر وسلاسل البيانات انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c



سأوضح كيف أن هذه الزيادة الهائلة في اللامساواة تعكس بدرجة كبيرة انفجارًا غير مسبوق في الدخول المرتفعة جدًا من العمل، وانفصالًا حقيقيًا بين صفوة مديري الشركات الكبرى عن باقي السكان. أحد التفسيرات الممكنة لهذا هو أن مهارات وإنتاجية كبار المديرين هؤلاء قد ارتفعت فجأة في علاقتها بمهارات وإنتاجية باقي العمال. تفسير آخر، يبدو لي أكثر معقولية ويتضح أنه أكثر اتساقًا مع الأدلة البحثية، هو أن هؤلاء المديرين الكبار في مجموعهم لديهم القدرة على تحديد مكافآتهم، في بعض الحالات من دون حدود، وفي حالات عديدة من دون أي صلة واضحة بإنتاجيتهم الفردية، التي من الصعب تقديرها في كل حال في منظمة كبيرة. هذه الظاهرة مرئية بالأساس في الولايات المتحدة، وبدرجة أقل في بريطانيا، وقد يكون من الممكن تفسيرها من منطلق تاريخ المعايير الاجتماعية والمالية في هذين البلدَيْن على مدار القرن الماضي. هذا الميل ملحوظ بشكل أقل في البلدان الغنية الأخرى (كاليابان، ألمانيا، فرنسا، ودول أوروبا القارية الأخرى)، لكنه يسير في الاتجاه نفسه. وقد يكون محفوفًا بالمخاطر أن نتوقع أن الظاهرة سوف يكون لها نفس الأبعاد التي بلغتها في الولايات المتحدة حتى نخضعها لتحليل كامل - وهو ليس بهذه البساطة بالوضع في الاعتبار حدود البيانات المتاحة.

قوة التباعد الأساسية: r > g

يعكس النمط الثاني، الممثل في الشكل 1.2، آلية للتباعد أبسط في جوانب عديدة وأكثر شفافية، وبلا شك تمارس تأثيرًا أعظم على تطور توزيع الثروة على المدى البعيد. يبين الشكل 1.2 إجمالي قيمة الثروة الخاصة (في العقارات، والأصول المالية، ورأس المال المهني، وصافي الدين) في بريطانيا وفرنسا وألمانيا، معبّرًا عنه بسنوات الدخل القومي للفترة بين أعوام 1870-2010. يُلاحظ، قبل كل شيء، المستوى المرتفع للغاية من الثروة الخاصة في أوروبا في أواخر القرن التاسع عشر: تراوح إجمالي كم الثروة الخاصة بين ست إلى سبع سنين من الدخل القومي، وهو كثير. بعدها انخفض بشكل حاد استجابة لصدمات الفترة بين أعوام 1914-1945 تراجع نسبة رأس المال/ الدخل إلى 2 أو 3. عقب هذا نلاحظ ارتفاعًا ثابتًا بدءًا من 1950، ارتفاعًا حادًا جدًا لدرجة أن الثروات الخاصة في أوائل القرن الحادي والعشرين بدت وكأنها على وشك العودة لخمس أو ست سنوات من الدخل القومي في كل من بريطانيا وفرنسا. (الثروة الخاصة في ألمانيا، التي بدأت من مستوى أقل، تبقى أقل، لكن الاتجاه الصاعد واضح القدر نفسه).

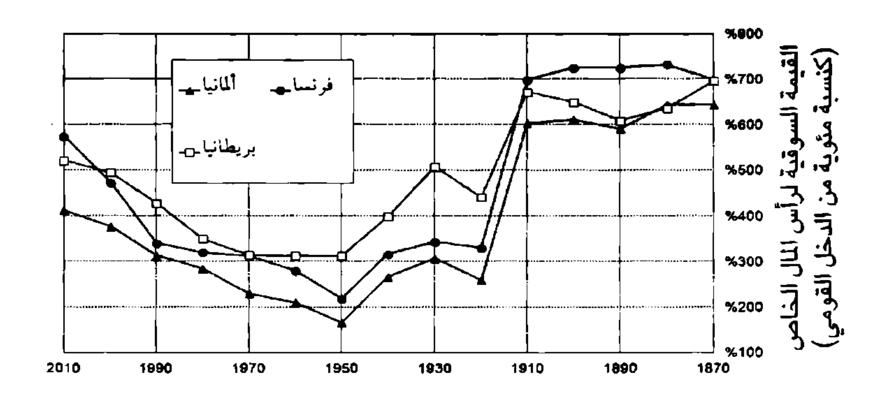
يعكس هذا «المنحنى على شكل حرف U» تحولًا محوريًا تمامًا، وهو الذي سنتقصّاه إلى حد كبير في هذه الدراسة. على وجه الخصوص، سأبين كيف أنه يمكن تفسير عائد نسب رأس المال/ الدخل المرتفعة على مدى العقود القليلة الماضية بدرجة كبيرة بالعودة إلى نظام



النمو البطيء نسبيًا. في الاقتصادات التي تنمو ببطء، من الطبيعي أن تكتسب ثروة الماضي أهمية غير متناسبة، لأن الأمر يقتضي فقط تدفقًا بسيطًا من المدَّخرات الجديدة لكي يزيد رصيد الثروة بثبات وقوة.

الأكثر من هذا، لو أن معدل الربح ظل أعلى بشكل ملحوظ من معدل النمو لفترة ممتدة من الوقت (وهو الأمر الأكثر احتمالًا عندما يكون معدل النمو منخفضًا، على الرغم أن هذا لا يحدث تلقائيًا)، فعندها يكون خطر التباعد في توزيع الثروة كبيرًا جدًا.

تلك المتباينة الأساسية، التي سأكتبها كـ $r > g$ حيث r هو متوسط معدل العائد السنوي على رأس المال، بما يتضمن الأرباح والتوزيعات والفائدة والريع، وكل الدخول الأخرى الناتجة عن رأس المال، معبَّرًا عنها كنسبة من قيمته الإجمالية، و حيث الحرف g يرمز إلى معدل النمو في الاقتصاد، أي الزيادة السنوية في الدخل أو الناتج، ستلعب دورًا محوريًا في هِذا الكتاب. فهي تلخص، بمعنى ما، المنطق الكلي لاستنتاجاتي.



الشكل 1.2: نسبة رأس المال/الدخل في أوروبا 1870-2010

. بلغت قيمة الثروة الخاصة المجمعة حوالي ست أو سبع سنوات من الدخل القومي في أوروبا في عام 1910، وبين سنتين وثلاثًا في عام 1950، وبين أربع وست سنوات في عام 2010.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

عندما يتجاوز معدل العائد على رأس المال معدل نمو الاقتصاد بشكل ملموس (كما فعل على مدى أغلب التاريخ حتى القرن التاسع عشر، وكما هو الحال مرة أخرى غالبًا في القرن الحادي والعشرين)، يتبع ذلك منطقيًا أن الثروة الموروثة تنمو أسرع من الناتج والدخل. يحتاج أصحاب الثروة الموروثة لادِّخار جزء فقط من دخلهم من رأس المال لكي يروا أن رأس المال ينمو أسرع من الاقتصاد ككل. في ظل تلك الظروف، من شبه الحتمي أن تسيطر

الثورة الموروثة على الثروة المتراكمة من عمل العمر، وقد لا يتوافق ذلك مع قيم الجدارة ومبادئ العدالة الاجتماعية الجوهريين للمجتمعات الديمقراطية الحديثة.

أكثر من ذلك، يمكن أن تتعزَّز هذه القوة الأساسية للتباعد عن طريق آليات أخرى. على سبيل المثال، يمكن أن يزيد معدل الادِّخار بحدة مع الثروة[39]. أو حتى، وذلك أكثر أهمية، يمكن أن يكون متوسط معدل العائد الفعلي على رأس المال أعلى عندما تكون هبة رأس المال أكبر (كما يظهر كأمر معتاد بشكل متزايد). أيضًا تشكل حقيقة أن العائد على رأس المال اعتباطي ويصعب التنبؤ به، تحديا لنموذج الجدارة. أخيرًا، يمكن أن تتفاقم كل هذه العوامل من خلال مبدأ الندرة الخاص بريكاردو: قد يساهم ارتفاع سعر العقارات أو البترول في التباعد الهيكلي.

لتلخيص كل ما قيل حتى الآن: تحتوي العملية التي يتم بها تراكم وتوزيع الثروة على قوى كبيرة تدفع باتجاه التباعد، أو في كل الأحوال باتجاه مستوى مرتفع للغاية من اللامساواة. قوى التقارب أيضًا موجودة، ويمكنها أن تسود في بلاد بعينها في أوقات بعينها، غير أنه يمكن لقوى التباعد في أي نقطة أن تستعيد اليد العليا، كما يبدو أنه يحدث الآن، عند بداية القرن الحادي والعشرين. ويجعل الانخفاض المحتمل، في معدل نمو السكان والاقتصاد في العقود المقبلة، هذا الاتجاه مقلقًا أكثر.

إن استنتاجاتي أقل مأساوية من تلك التي انطوى عليها مبدأ ماركس الخاص بالتراكم اللانهائي والتباعد الدائم (بما أن نظرية ماركس تعتمد ضمنيًا على الافتراض الصارم بالنمو صفر في الإنتاجية على المدى الطويل). في النموذج الذي أقترحه، التباعد ليس أبديًا وهو مجرد واحد من بين اتجاهات مستقبلية عديدة ممكنة لتوزيع الثروة. لكن الاحتمالات ليست مشجعة. بالذات، من المهم الإشارة إلى أن المتباينة الأساسية $r > g$، وهي القوة الرئيسية للتباعد في نظريتي، لا علاقة لها بالمرة بأي عيب طرأ على السوق. بل على العكس بالضبط، كلما كانت سوق رأس المال أكثر مثالية (بالمعنى الذي يقصده الاقتصاديون)، يكون الأكثر احتمالًا أن r أكبر من g. من الممكن تخيل مؤسسات وسياسات عامة مضادة لآثار هذا المنطق المتصلب: مثلًا، ضريبة عالمية تصاعدية على رأس المال. لكن إقامة مثل هذه المؤسسات والسياسات

---

(39) أقلقت هذه الآلية لزعزعة الاستقرار (أنه كلما كان المرء غنيًا كلما زادت ثروته) كوزنتس كثيرًا، وهذا القلق وراء عنوان كتابه عام 1935 حصص مجموعات الدخل العليا في الدخل والمدخرات Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. لكنه افتقر للمسافة التاريخية التي تمكنه من تحليلها كليًا. كانت قوة التباعد تلك أيضًا مركزية بالنسبة لكتاب جيمس ميدي الكلاسيكي:James Meade's classic: Efficiency, Equality, and the Ownership of Property (London: Allen and Unwin, 1964) ولآتكينسون وهاريسون في كتابهما توزيع الثروة الشخصية في بريطانيا، الذي كان استكمالًا بطريقة ما لعمل ميدي. ويتبع عملنا خطى هؤلاء المؤلفين.



يتطلب درجة كبيرة من التنسيق الدولي. للأسف، ستكون الاستجابات الفعلية للمشكلة - بما فيها الاستجابات القومية المختلفة - في الأغلب أكثر تواضعًا وأقل تأثيرًا في الممارسة.

الحدود الجغرافية والتاريخية لهذه الدراسة

ماذا ستكون الحدود الجغرافية والتاريخية لهذه الدراسة؟ إلى أقصى مدى ممكن، سأستكشف القوى المحرِّكة لتوزيع الثروة بين الدول وداخلها حول العالم منذ القرن الثامن عشر. على هذا، فإن قيود البيانات المتاحة عادة ستجعل من الضروري أن يتم تضييق نطاق البحث بشدة لدرجة ما. في ما يخص توزيع الناتج والدخل بين الدول، وهو موضوع الجزء الأول من الكتاب، فإن تبني اقتراب عالمي ممكن منذ عام 1700 فصاعدًا. (بفضل بيانات الحسابات القومية التي جمعها آنجس ماديسون على وجه التحديد). وعندما يصل الأمر إلى دراسة نسبة رأس المال/ الدخل وقسمة رأس المال-العمل في الجزء الثاني، فإن غياب البيانات التاريخية الكافية سيجبرني على التركيز بالأساس على الدول الغنية والمتابعة للدول الفقيرة والناشئة عن طريق الاستنباط. إن فحص تطور اللامساواة في الدخل والثروة، موضوع الجزء الثالث، سيكون بشَقّ الأنفس مقيدًا بحدود المصادر المتاحة. سأحاول تضمين أكبر عدد مستطاع من الدول الفقيرة والناشئة، باستخدام البيانات من قاعدة بيانات الدخول العليا في العالم WTID، والتي تهدف لتغطية خمس قارات بقدر التعمق الممكن. على الرغم من هذا، فإن الاتجاهات طويلة المدى موثقة بشكل أفضل في الدول الغنية. كي نقولها بوضوح، يعتمد هذا الكتاب بالأساس على التجربة التاريخية في الدول المتقدمة القيادية: الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا، وفرنسا، وبريطانيا العظمى.

يتضح أن الحالتين البريطانية والفرنسية هامتان على وجه الخصوص، لأن أكثر المصادر التاريخية طويلة المدى تخص هذين البلدين. عندنا تقديرات متعددة لكل من ضخامة وبنية الثروة القومية في بريطانيا وفرنسا تذهب في الماضي حتى أوائل القرن الثامن عشر. كان هذان البلدان أيضًا القوى الاستعمارية والمالية القيادية في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. لهذا من الواضح أهمية القيام بدراستهما لو أننا نرغب في فهم القوى المحركة للتوزيع العالمي للثروة منذ الثورة الصناعية. على وجه الخصوص، تاريخ هذين البلدين لاغنى عنه لدراسة ما أطلق عليه «العولمة الأولى» للتمويل والتجارة (بين أعوام 1870-1914)، وهي الفترة المشابهة بأشكال عديدة للـ «العولمة الثانية»، الجارية منذ سبعينات القرن العشرين. إن فترة العولمة الأولى شيّقة بقدر ما كانت لا مساواتية بشكل هائل. فقد شهدت اختراع الضوء الكهربائي بالإضافة إلى عنفوان الباخرة عابرة المحيط (أبحرت سفينة تايتانك سنة 1912)، وظهور الفيلم والراديو، وصعود السيارة والاستثمار الدولي. لاحظ، على سبيل المثال، أنه لم يكن قبل حلول القرن الحادي والعشرين أن استعادت الدول الغنية نفس مستوى القيمة



السوقية للأسهم كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الذي حققته باريس ولندن في أوائل القرن العشرين. هذه المقارنة مفيدة جدًا لفهم عالم اليوم.

سيفاجأ بعض القراء بلا شك أنني أمنح أهمية خاصة لدراسة الحالة الفرنسية، وقد يشتبهون فيّ بالنزوع القومي. لهذا عليَّ أن أبرِّر قراري. أحد أسباب اختياري يتعلق بالمصادر. لم تخلق الثورة الفرنسية مجتمعًا عادلًا أو مثاليًا، لكنها جعلت من الممكن رصد هيكل الثروة بدرجة غير مسبوقة من التفصيل. لقد كان نظام تسجيل الثروة في الأرض والمباني والأصول المالية، الذي تم تأسيسه في تسعينات القرن الثامن عشر، حديثًا وشاملًا بشكل مدهش بالنسبة لوقته. إن الثورة هي السبب في أن سجلات التركات الفرنسية هي ربما الأغنى في العالم في ما يتعلق بالمدى الطويل.

سببي الثاني هو أنه لأن فرنسا كانت أول بلد يمرّ بتجربة التحول السكاني، فهي في بعض النواحي مكان جيد لملاحظة ما ينتظر باقي الكوكب. وعلى الرغم من أن سكان فرنسا قد زادوا على مدار القرنين الماضيين، فإن معدل الزيادة كان منخفضًا نسبيًا. كان عدد سكان البلد حوالي 30 مليونًا في وقت الثورة، واليوم هو أكثر قليلًا من 60 مليونًا. هو البلد نفسه، بسكان لم يتغير نسق الحجم الخاص بهم. على العكس، كان عدد سكان الولايات المتحدة وقت إعلان الاستقلال بالكاد ثلاثة ملايين نسمة. بحلول عام 1900 كان مائة مليون، واليوم يتجاوز 300 مليون نسمة. عندما يتحول بلد من عدد سكان يبلغ ثلاثة ملايين إلى عدد سكان يبلغ ثلاثمائة مليون (ناهيك عن الزيادة الهائلة في المساحة بفضل التوسع نحو الغرب في القرن التاسع عشر)، فهو، بشكل واضح، لم يعد البلد نفسه.

تبدو القوى المحركة للامساواة وهيكلها مختلفة جدًا في بلد زاد سكانه مائة ضعف مقارنة ببلد تضاعف عدد سكانه مرة واحدة وحسب. على وجه التحديد، عامل الميراث أقل أهمية بكثير في الأول عنه في الأخير. لقد كان النمو السكاني في العالم الجديد هو الذي ضمن أن تلعب الثروة الموروثة دائمًا دورًا أقل في الولايات المتحدة منه في أوروبا. يوضح هذا العامل أيضًا لماذا كان هيكل اللامساواة فريدًا دائمًا في الولايات المتحدة، ويمكن قول الشيء نفسه عن تجليات اللامساواة والطبقة الاجتماعية الأمريكية. لكن هذا يظهر أن الحالة الأمريكية غير قابلة للتعميم بمعنى ما (لأنه من غير المحتمل أن يزيد سكان العالم مائة ضعف على مدار القرنين القادمين)، وأن الحالة الفرنسية نموذجية أكثر ومناسبة أكثر لفهم المستقبل. أنا مقتنع بأن التحليل التفصيلي للحالة الفرنسية، والأكثر عمومية للمسارات التاريخية المتعددة في دول متقدمة أخرى في أوروبا واليابان وأمريكا الشمالية، والأقيانوس، يمكن أن يخبرنا الكثير عن القوى المحركة للثروة العالمية في المستقبل، بما فيها تلك الاقتصادات الناشئة من قبيل التي توجد في الصين والبرازيل والهند، حيث سيتباطأ النمو السكاني والاقتصادي دون شك في المستقبل (كما حدث بالفعل).



أخيرًا، إن الحالة الفرنسية مثيرة للاهتمام لأن الثورة الفرنسية - الثورة «البرجوازية» بامتياز- أسست بسرعة مثالًا للمساواة القانونية في علاقتها بالسوق. من المثير للاهتمام أن ننظر إلى كيفية تأثير هذا المثال على القوى المحركة لتوزيع الثروة. على الرغم من أن الثورة الإنجليزية في العام 1688 أسست البرلمانية الحديثة، إلا أنها تركت أسرة مَلَكية، وحق الابن في إرث الضياع والأراضي (انتهى فقط في عشرينات القرن العشرين)، والمزايا السياسية الموروثة لطبقة النبلاء، قائمين (مازال النقاش بخصوص إصلاح مجلس اللوردات دائرًا، بشكل متأخر إلى حد ما). وعلى الرغم من أن الثورة الأمريكية أسست المبدأ الجمهوري، فقد سمحت باستمرار العبودية لما يقرب من قرن، والتمييز العنصري القانوني لما يقرب من قرنين. ومازال للعرق تأثير غير متناسب على المسألة الاجتماعية في الولايات المتحدة اليوم.

بصورة ما، كانت الثورة الفرنسية في عام 1789 أكثر طموحًا. لقد ألغت كل المزايا القانونية وسعت لبناء نظام سياسي واجتماعي مبني تمامًا على المساواة في الحقوق والفرص. ضمن القانون المدني والمساواة المطلقة أمام قوانين الملكية بالإضافة لحق التعاقد (للرجال، في كل الأحوال). في أواخر القرن التاسع عشر، عادة ما استخدم الاقتصاديون الفرنسيون، مثل بول ليروي-بوليو هذه الحجة لتفسير لماذا لم تكن فرنسا الجمهورية، وهي أمّة من «صغار المُلَّاك العقاريين» جعلتها الثورة مساواتية، بحاجة لضريبة دخل أو ضريبة تركات تصاعدية أو للمصادرة، على عكس بريطانيا الأرستقراطية الملكية. تظهر البيانات، على الرغم من ذلك، أن تركز الثروة كان كبيرًا في فرنسا وقتها مثله في بريطانيا، وهو ما يكشف بوضوح : إن المساواة في الحقوق في السوق لا يمكنها ببساطة أن تضمن المساواة في الحقوق بشكل عام. هنا مرة أخرى، التجربة الفرنسية ذات دلالة كبيرة بالنسبة لعالم اليوم، حيث يستمر العديد من المعلّقين في الاعتقاد، كما فعل ليروي-بوليو منذ أكثر من قرن مضى، في أن المزيد الذي لا ينتهي من الضمان الكامل لحقوق الملكية، وتحرير الأسواق أكثر فأكثر، والمزيد والمزيد من منافسة «أنقى وأكثر كمالًا»، أمور كافية لضمان مجتمع عادل ومزدهر ومنسجم. للأسف، المهمة أكثر تعقيدًا.

الإطار النظري والمفاهيمي

قبل أن نتابع، من المفيد التحدث قليلًا عن الإطار النظري والمفاهيمي لهذا البحث، بالإضافة لمخطط الرحلة الفكرية التي قادتني لكتابة هذا الكتاب.

أنا أنتمي لجيل بلغ الثامنة عشر في عام 1989، الذي لم يصادف فحسب الذكرى المائتين للثورة الفرنسية ولكنه أيضًا كان العام الذي سقط فيه سور برلين. جيل جاء من عصر تُسمع فيه أنباء انهيار الديكتاتوريات الشيوعية، ولم يشعر أبدًا بأقل تعاطف أو حنين لهذه الأنظمة أو للاتحاد السوفييتي. لقد تم تطعيمي مدى الحياة ضد الرطانة التقليدية الكسولة الخاصة



بمعاداة الرأسمالية، الذي تجاهل بعضه ببساطة الفشل التاريخي للشيوعية، بينما أدار كثير منه ظهره للوسائل الفكرية الضرورية لتجاوزها. ليس لدي أي اهتمام بإدانة اللامساواة أو الرأسمالية بحد ذاتهما، بما أن التفاوتات الاجتماعية ليست مشكلة طالما هي مبررة، أي «مؤسسة فقط على المنفعة العامة»، كما تعلن المادة الأولى من إعلان عام 1789 لحقوق الإنسان والمواطن. (برغم أن هذا التعريف للعدالة الاجتماعية غير دقيق وإنما مغرٍ، فهو متجذر في التاريخ. فلنقبله مؤقتا. وسأعود لهذه النقطة لاحقًا). بالعكس، أنا مهتم بالمساهمة، مهما كانت متواضعة، في الجدل حول أفضل طريقة لتنظيم المجتمع وأكثر المؤسسات والسياسات ملائمةً لتحقيق نظام اجتماعي عادل. الأكثر من ذلك، أود أن أرى العدل يتحقق بكفاءة وفعالية في إطار حكم القانون، الذي يجب أن يطبَّق بشكل متساوٍ على الكل، وأن يُستقى من نظم قانونية مفهومة في كل مكان وخاضعة للنقاش الديمقراطي.

ربما عليَّ أن أضيف أنني مررت بتجربة الحلم الأمريكي عند سن الثانية والعشرين، عندما تم توظيفي من قبل جامعة بالقرب من بوسطن بعد إنهائي للدكتوراه مباشرة. لقد ظهر أن هذه التجربة كانت حاسمة بأكثر من طريقة. لقد كانت المرة الأولى التي أضع فيها قدمي في الولايات المتحدة، وطاب لي أن تم تقدير عملي بهذه السرعة. كانت أمريكا بلدًا عرف كيف يجذب المهاجرين حينما كانت ترغب في ذلك! لكنني أدركت أيضًا سريعًا جدًا أنني أردت العودة إلى فرنسا وأوروبا، وهو ما فعلته عندما كنت في الخامسة والعشرين. من وقتها، لم أترك باريس، باستثناء رحلات قصيرة قليلة. سبب قوي في اختياري هذا له صلة مباشرة بهذا الكتاب: لم أجد عمل الاقتصاديين الأمريكيين مقنعًا على نحوٍ كافٍ. بالتأكيد، كانوا كلهم أذكياء جدًا، وما زال لي أصدقاء عديدون من تلك الفترة في حياتي. لكن شيئًا غريبًا حدث: كنت واعيًا أيضًا بحقيقة أنني لا أعرف شيئًا على الإطلاق عن مشاكل العالم الاقتصادية. تكوَّنت رسالتي من نظريات رياضية عديدة مجرَّدة نسبيًا. لكن الوسط المهني كان معجَبًا بعملي. وأدركت بسرعة أنه لم يوجد جهد ملموس لتجميع البيانات التاريخية عن القوى المحرِّكة للامساواة منذ وقت كوزنتس (وهو ما شرعت في القيام به منذ عودتي إلى فرنسا)، غير أن أبناء المهنة استمروا في صف نتائج نظرية خالصة واحدة جنب الأخرى، دون معرفة ما الوقائع المطلوب تفسيرها. وتوقعوا مني أن أفعل الشيء نفسه.

أقولها بصراحة، ما زال على علم الاقتصاد بعد أن يتغلب على شغفه الطفولي بالرياضيات والتخمين النظري المحض، والذي عادة ما يكون إيديولوجيًا جدًا، على حساب البحث التاريخي والتعاون مع العلوم الاجتماعية الأخرى. عادة ما ينشغل الاقتصاديون كثيرًا بالمسائل الحسابية التافهة التي لا تهم سواهم. هذا الهوس بالرياضيات هو طريقة سهلة للحصول على مظهر علمي دون الحاجة للإجابة عن أسئلة أكثر تعقيدًا بكثير يواجهها العالم الذي نعيش فيه. هناك ميزة واحدة عظيمة في أن تكون اقتصاديًا أكاديميًا في فرنسا:



هنا، الاقتصاديون لا يتمتعون باحترام كبير في العالم الأكاديمي الثقافي، ولا من قِبَل النخب السياسية والمالية. لذلك يجب عليهم أن يضعوا جانبًا احتقارهم للفروع العلمية الأخرى وزعمهم السخيف بأن لديهم شرعية علمية أكبر، رغم حقيقة أنهم لا يعرفون شيئًا عن أي شيء. على أي حال، هذا هو سحر هذا الفرع العلمي والعلوم الاجتماعية على وجه العموم: يبدأ المرء من المربع الأول وبذلك يكون هناك بعض الأمل في تحقيق تقدم كبير. في فرنسا، كما أعتقد، الاقتصاديون مهتمون أكثر قليلًا بإقناع المؤرخين وعلماء الاجتماع، بالإضافة إلى الناس من خارج العالم الأكاديمي، بأن ما يفعلونه مثير للاهتمام (على الرغم من أنهم لا ينجحون في هذا دائمًا). كان حلمي عندما كنت أدرس في بوسطن هو أن أقوم بالتدريس في كلية الدراسات العليا في العلوم الاجتماعية École des Hautes Études en Sciences Sociales التي ضمت هيئة تدريسها ومضات بارزة مثل لوسيان فيفر، وفرناند بروديل، وكلود ليفي-ستراوس، وبيير بورديو، وفرانسوا هيريتييه، و موريس جودلييه، وهم بعض الأسماء فقط. هل أجرؤ على الاعتراف بهذا مخاطرًا بأن أبدو متعصّبًا قوميًا في رؤيتي للعلوم الاجتماعية؟ أنا في الأغلب معجَب بهؤلاء الدارسين الأكاديميين أكثر من روبرت صولو أو حتى سايمون كوزنتس.، حتى على الرغم من أني آسَفُ لحقيقة أن العلوم الاجتماعية قد فقدت إلى حد كبير الاهتمام بتوزيع الثروة وأسئلة الطبقة الاجتماعية منذ سبعينات القرن العشرين. قبل ذلك، كانت إحصاءات الدخل والأجور والأسعار والثروة، تلعب دورًا مهمًا في البحث التاريخي والاجتماعي. في كل حال، آمل أن كلا من علماء العلوم الاجتماعية المحترفين والهواة في كل الفروع سيجدون شيئًا يهمهم في هذا الكتاب، بدءًا بهؤلاء الذين يزعمون «أنهم لا يعرفون شيئًا عن علم الاقتصاد» لكنهم برغم هذا لديهم آراء قوية للغاية في اللامساواة في الدخل والثروة، كأمر طبيعي فحسب.

الحقيقة أنه لم يكن على علم الاقتصاد أن يسعى أبدًا للانفصال عن العلوم الاجتماعية الأخرى، وأنه عبر الارتباط بها فقط، يمكنه التقدم. إن ما تعرفه العلوم الاجتماعية مجتمعة قليل بما لا يسمح بتضييع الوقت في المشاجرات الحمقاء بين الفروع المختلفة. لو أن لنا أن نتقدم في فهمنا للقوى التاريخية المحرِّكة لتوزيع الثروة، وبنية الطبقات الاجتماعية، من الواضح أنه يجب علينا أن نتبنى مقاربة عملية وأن ننفع أنفسنا بمناهج المؤرخين، وعلماء الاجتماع، وعلماء السياسة بالإضافة إلى الاقتصاديين. يجب علينا البدء بالأسئلة الأساسية ومحاولة الإجابة عنها. إن النزاعات بين الفروع العلمية وحروب النفوذ لها أهمية ضئيلة أو بلا أهمية على الإطلاق. حسبما أرى، هذا الكتاب هو عمل في التاريخ كما هو في الاقتصاد.

كما أوضحت سابقًا، لقد بدأت هذا العمل بجمع المصادر وتأسيس سلاسل البيانات التاريخية المتعلقة بتوزيع الدخل والثروة. وبينما يمضي الكتاب قُدُمًا، أحيانًا ما أحتكم إلى النظرية وإلى النماذج المجردة والمفاهيم، لكني أحاول أن أفعل هذا بشكل مقتصد، وفقط إلى



الحد الذي توسع فيه النظرية فهمنا للتغيرات التي نلاحظها. على سبيل المثال، الدخل ورأس المال ومعدل النمو الاقتصادي ومعدل العائد على رأس المال، هي مفاهيم مجردة - أبنية نظرية أكثر منها حقائق رياضية مؤكدة. لكني سأظهر كيف أن هذه المفاهيم تسمح بتحليل الواقع التاريخي بطرق مثيرة للاهتمام، شريطة أن نبقى على بصيرة ونقديين في ما يخص الدقة المحدودة التي يمكننا بها قياس هذه الأشياء. ساستخدم أيضًا القليل من المعادلات، مثل $\alpha = r \times \beta$ (التي تقول إن نصيب رأس المال في الدخل القومي مساوٍ لحاصل ضرب العائد على رأس المال في نسبة رأس المال/ الدخل)، أو $\beta = s / g$ (التي تقول إن نسبة رأس المال/ الدخل تساوي على المدى الطويل معدل الادّخار مقسومًا على معدل النمو). أنا أطلب من القرّاء، غير المتمكنين من الرياضيات، أن يكونوا صبورين وألا يغلقوا الكتاب على الفور: هذه معادلات أوليَّة، يمكن تفسيرها بطريقة بسيطة وبالحدس ويمكن فهمها من دون أي معرفة فنية متخصصة. وقبل أي شيء، سأحاول أن أبيّن كيف أن هذا الحد الأدنى من الإطار النظري كافٍ لإعطاء وصف واضح لما سيسلم الكل به كتطورات تاريخية مهمة.

مخطط الكتاب

يتكون باقي الكتاب من 16 فصلا مقسَّمة إلى 4 أجزاء. يتضمن الفصل الأول وعنوانه «الدخل ورأس المال» فصلَيْن، ويقدم الأفكار الأساسية التي سوف تُستخدم مرارًا وتكرارًا في باقي الكتاب. على وجه التحديد، يعرض الفصل الأول مفاهيم الدخل القومي، ورأس المال، ونسبة رأس المال/ الدخل، ومن ثم يصف على العموم كيف تطور التوزيع العالمي للدخل والناتج. أما الفصل الثاني فيعطي تحليلًا مفصَّلًا أكثر لكيفية تطور معدلات نمو السكان والناتج منذ الثورة الصناعية. لا يحتوي الجزء الأول من الكتاب على شيء جديد بحق، وقد يرغب القارئ الملم بهذه الأفكار، وبتاريخ النمو العالمي منذ القرن الثامن عشر، في أن يتخطاه مباشرة إلى الجزء الثاني.

يهدف الجزء الثاني وعنوانه «القوى المحرِّكة لنسبة رأس المال/ الدخل»، والذي يتكون من أربعة فصول، لفحص آفاق التطور طويل المدى لنسبة رأس المال/ الدخل والتقسيم العالمي للدخل القومي بين العمل ورأس المال في القرن الحادي والعشرين. ينظر الفصل الثالث في التحوّلات الكبرى لرأس المال منذ القرن الثامن عشر، بدءًا بالحالتين البريطانية والفرنسية، واللتين نحوز عنهما معظم البيانات طويلة المدى. ويقدم الفصل الرابع الحالتين الألمانية والأمريكية. ويمد الفصلان الخامس والسادس المدى الجغرافي للتحليل إلى الكوكب برمته، بالقدر الذي تسمح به البيانات، ويسعى لاستقاء الدروس من كل تلك التجارب التاريخية، التي باستطاعتها أن تمكننا من توقع التطور الممكن لنسبة رأس المال/ الدخل، والأنصبة النسبية لرأس المال والعمل في العقود المقبلة.



أما الجزء الثالث، بعنوان «هيكل اللامساواة» فيتكون من ستة فصول. يقدم الفصل السابع للقارئ تعريفًا بمفهوم ترتيب أحجام اللامساواة، أولًا في توزيع الدخل من العمل وثانيًا في توزيع ملكية رأس المال وفي الدخل الناتج عن تملك رأس المال. ويحلل الفصل الثامن القوى المحركة التاريخية لهذه التفاوتات، بادئًا بمقارنة فرنسا بالولايات المتحدة. ويوسع الفصلان التاسع والعاشر التحليل إلى كل البلاد التي لها بيانات تاريخية (في قاعدة بيانات الدخول العليا في العالم WTID)، بالنظر بشكل منفصل إلى التفاوتات المتعلقة بالعمل وبرأس المال، على التوالي. ويدرس الفصل الحادي عشر الأهمية المتغيرة للثروة الموروثة على المدى الطويل. أخيرًا، ينظر الفصل الثاني عشر في الإمكانات المتوقَّعة لتوزيع الثروة في العقود القليلة الأولى من القرن الحادي والعشرين.

الجزء الرابع، وعنوانه «ضبط رأس المال في القرن الحادي والعشرين»، والذي يتكوَّن من أربعة فصول، يهدف إلى استقاء الدروس المعيارية والخاصة بالسياسات من الأجزاء الثلاثة السابقة، التي كان الغرّض منها تأسيس الحقائق وفهم أسباب التغيرات التي تم رصدها. ويفحص الفصل الثالث عشر ما الذي قد تبدو عليه «دولة اجتماعية» مهيئة للتعامل مع الظروف الحالية. ويقترح الفصل الرابع عشر إعادة التفكير في ضريبة الدخل التصاعدية بناءً على تجربة الماضي والاتجاهات الحديثة. ويصف الفصل الخامس عشر ما قد تبدو عليه ضريبة تصاعدية على رأس المال تم تكييفها لتناسب أوضاع القرن الحادي والعشرين، ويقارن هذه الأداة النموذجية بأنواع أخرى من التشريع قد تظهر من العملية السياسية، تتراوح بين ضريبة على الثروة في أوروبا إلى القيود على تدفقات رأس المال في الصين، وإصلاح الهجرة في الولايات المتحدة وإحياء الحمائية في دول عديدة. ويتعامل الفصل السادس عشر مع المسألة الضاغطة التي تخص الدَّين العام والقضية المرتبطة بالتراكم المثالي لرأس المال العام في وقت قد يتدهور فيه رأس المال الطبيعي.

كلمة أخيرة. لقد كان نشر كتاب بعنوان «رأس المال في القرن العشرين» في عام 1913 أمرًا متعجرفًا ومدعيًا جدًا. وأنا ألتمس تسامح القارئ فيما يخص إعطائي هذا الكتاب عنوانه «رأس المال في القرن الحادي والعشرين»، الذي ظهر لأول مرة بالفرنسية سنة 2013 وبالإنجليزية عام 2014. أنا واعٍ تمامًا أنه لا قدرة لديَّ مطلقًا على التنبؤ بأي صورة سيتخذها رأس المال في عام 2063 أو 2113. كما أشرت بالفعل، وكما سأظهر بشكل متكرر في ما سيلي، فإن تاريخ الدخل والثروة هو دائمًا في العمق سياسي وفوضوي ولا يمكن التنبؤ به. ويعتمد ما الذي سيتمخض عنه هذا التاريخ على الكيفية التي تنظر بها المجتمعات للتفاوتات، وما أنواع السياسات والمؤسسات التي تتبناها لقياسها وتحويلها. لا يمكن لأحد أن يتوقع كيف ستتغير هذه الأشياء في العقود المقبلة. على الرغم من هذا، فإن دروس التاريخ مفيدة، لأنها تساعدنا في أن نرى بشكل أوضح قليلًا ما أنواع الاختيارات التي سنواجهها في القرن



القادم، وضروب القوى المحركة التي ستكون فَعّالة. إن الغرض الوحيد للكتاب، الذي كان ينبغي منطقيا تسميته «رأس المال في فجر القرن الحادي والعشرين»، هو أن نستخلص من الماضي مفاتيح بسيطة للمستقبل. وبما أن التاريخ يبتدع دائمًا مساراته، فإن الفائدة الفعلية لهذه الدروس من التاريخ، تبقى غير مؤكدة. وأنا أقدمها للقارئ دون افتراض المعرفة بكامل مغزاها.



الجزء الأول

الدخل ورأس المال






مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الأول

الدخل والناتج

في 16 أغسطس من عام 2012، تدخلت شرطة جنوب أفريقيا في نزاع بين عمال منجم ماريكانا للبلاتينيوم بالقرب من جوهانسبرج وملّاك المنجم: أصحاب الأسهم في شركة لونمين إنك، ومركزها لندن. أطلقت الشرطة النيران بالذخيرة الحية على المضربين. وقُتل 34 عاملًا في المنجم[1]. وكما هو معتاد في مثل هذه الإضرابات، كان الصراع متعلقًا في الأساس بالأجور: طالب عمال المنجم بمضاعفة أجورهم من 500 إلى 1000 يورو في الشهر. وبعد مأساة فقدان الأرواح، عرضت الشركة زيادة شهرية قدرها 75 يورو[2].

تذكّرنا هذه الحادثة، إن كنا نحتاج أن نتذكر، بأن السؤال المتعلق بأي حصة من الناتج يجب أن تذهب للأجور وأي حصة يجب أن تذهب للأرباح - أو بتعبير آخر: كيف يجب تقسيم الدخل من الإنتاج بين العمل ورأس المال؟ - كان هذا دائمًا في قلب صراع التوزيع.

في المجتمعات التقليدية، كان أساس اللامساواة الاجتماعية، والسبب الأكثر شيوعًا للتمرد، هو تعارض المصلحة بين صاحب الأرض والفلاح، بين أولئك الذين يملكون الأرض وأولئك الذين يزرعونها، أولئك الذين يتلقون إيجارات الأرض وأولئك الذين يدفعونها. لقد زادت الثورة الصناعية من حدة الصراع بين العمل ورأس المال، ربما لأن الإنتاج صار أكثر تركزًا من حيث رأس المال مما كان عليه في الماضي (بالانتفاع بالآلات واستغلال الموارد الطبيعية بشكل يفوق ما كان عليه من قبل)، وربما، أيضًا، لأن الآمال في توزيع أكثر مساواة للدخل وفي نظام اجتماعي أكثر ديمقراطية قد انهارت. وسأعود مرة أخرى لهذه النقطة.

تستدعي مأساة ماريكانا للذاكرة حالات سبقتها من العنف. ففي ميدان هاي ماركيت

(1) «South African Police Open Fire on Striking Miners,» New York Times, August 17, 2012.

(2) انظر للبيان الرسمي للشركة: Lonmin Seeks Sustainable Peace at Marikana," August 25, 2012, www.lonmin.com، طبقًا لهذه الوثيقة، كان الأجر الأساسي للعمال قبل الإضراب 5405 راند في الشهر، والعلاوة الممنوحة كانت 750 راند شهريًا (يساوي الراند الواحد حوالي واحد على عشرة من اليورو). تبدو هذه الأرقام متسقة مع تلك التي أعلنها المضربون ونشرتها الصحافة.



في شيكاجو في الأول من مايو من عام 1886، وبعدها في فورميي بشمال فرنسا في مايو من عام 1891، أطلقت الشرطة النيران على العمال المضربين من أجل أجور أعلى. هل ينتمي هذا النوع من الصدام بين العمل ورأس المال للماضي، أم أنه سيكون جزءًا لا يتجزأ من تاريخ القرن الحادي والعشرين؟

يركز الجزءان الأول والثاني من هذا الكتاب على الأنصبة الخاصة من الدخل العالمي التي تذهب لكلّ من العمل ورأس المال، وعلى الكيفية التي تغيرت بها هذه الأنصبة منذ القرن الثامن عشر. سأنحّي جانبًا، بشكل مؤقت، إلى الجزء الثالث، قضية اللامساواة في الدخل بين العمال (مثلا بين العامل العادي والمهندس، ومدير المنشأة)، وبين الرأسماليين (على سبيل المثال، بين أصحاب الأسهم أو ملّاك الأراضي الصغار والمتوسطين والكبار). من الواضح أن كلّا من هذين البعدين لتوزيع الثروة - التوزيع وفقًا لعوامل الإنتاج الذي يتم التعامل بمقتضاه مع العمل ورأس المال كـ «عوامل إنتاج» يُنظر إليها في المجرد كوحدات متجانسة، والتوزيع «الفردي»، الذي يأخذ في الحسبان تفاوتات الدخل بين العمل ورأس المال على المستوى الفردي - هما في الممارسة مهمان بشكل جوهري. ومن المستحيل الوصول إلى فهم مرضٍ لمشكلة التوزيع من دون تحليل كليهما[3].

على كل حال، لم يكن عمال المناجم في ماريكانا مضربين فقط ضد ما اعتبروه أرباحًا زائدة على الحد لمساهمي لونمين، وإنما أيضًا ضد ما يبدو مرتّبًا خياليًا يتم منحه لمدير المنجم، والفارق بين أجره وأجورهم[4].

في الحقيقة، لو تم توزيع ملكية رأس المال بشكل متساوٍ وحصل كل العمال على حصص متساوية من الأرباح بالإضافة إلى أجورهم، ففعليًا لن يكون أحد مهتمًا بتقسيم العوائد بين الأرباح والأجور. لو أن قسمة رأس المال-العمل تتسبب في صراعات بهذه الكثرة، فهذا يعود أولًا وقبل أي شيء إلى التركز المتطرف في ملكية رأس المال. وفي الحقيقة أن اللامساواة في الثروة - وفي الدخل من رأس المال المترتب عليها - هي دائمًا أكبر بكثير من اللامساواة في الدخل من العمل. سأحلل هذه الظاهرة وأسبابها في الفصل الثالث.

في الوقت الراهن سآخذ اللامساواة في الدخل من العمل ورأس المال كمعطى، وأركز على التقسيم العالمي للدخل القومي بين رأس المال والعمل.

---

(3) أحيانًا يسمى التوزيع وفقًا لعوامل الإنتاج التوزيع «الوظيفي» أو «الاقتصادي الكلي»، وأحيانا يُطلق على التوزيع الفردي «الشخصي» أو «الاقتصادي الجزئي». في الواقع، يعتمد كلا النوعين من التوزيع على آليات اقتصادية جزئية (يجب تحليلها على مستوى الشركة أو العناصر الفردية) وآليات اقتصادية كلية (يمكن فهمها فقط عند مستوى الاقتصاد القومي أو العالمي) معًا.

(4) مليون يورو سنويًا (ما يعادل أجور مائتي عامل) طبقًا للمضربين. للأسف لا توجد معلومات متاحة على موقع الشركة بخصوص هذا.



كي أكون واضحًا، غرضي هنا ليس أن أترافع دفاعًا عن قضية العمل في مواجهة المُلَّاك، بل بالأحرى الحصول على أوضح رؤية ممكنة للواقع. رمزيًا، اللامساواة بين العمل ورأس المال هي قضية تثير عواطف قوية، فهي تصطدم على نحو واسع بأفكار عما هو عادل وما هو غير عادل، وليس من المفاجئ أن يؤدي هذا أحيانًا إلى العنف المادي. من الصعب بالنسبة لهؤلاء الذين لا يملكون سوى قوة عملهم، وعادة ما يعيشون في ظروف متواضعة (ولا نقول ظروفًا بائسة في حالة فلّاحي القرن الثامن عشر أو عمال مناجم ماريكانا)، أن يقبلوا أن أصحاب رأس المال –وبعضهم ممن ورثوا على الأقل جزءًا من ثروتهم– قادرون على وضع يدهم على كل هذه الثروة التي أنتجها عملهم. نصيب رأس المال يمكن أن يكون كبيرًا جدًا: كبير إلى حدٍّ يصل إلى ربع الناتج الإجمالي، وأحيانًا للنصف في القطاعات كثيفة رأس المال كالتعدين، أو حتى إلى أكبر من هذا حيثما تسمح الاحتكارات المحلية لأصحاب رأس المال بالمطالبة بحصة أكبر.

بالطبع، يمكن للجميع أيضًا أن يستوعبوا أنه إذا ذهبت كل عوائد الشركة من إنتاجها لدفع الأجور ولا شيء للأرباح، سيكون من الصعب على الأغلب جذب رأس المال المطلوب لتمويل استثمارات جديدة، على الأقل وفقًا للطريقة التي تنتظم بها مجتمعاتنا حاليًا (يمكننا بالتأكيد تخيل أشكال أخرى لتنظيمها). علاوة على ذلك، ليس من العدالة بالضرورة إنكار أي مكافأة على أولئك الذين يختارون أن يدخروا أكثر من الآخرين - بالطبع بافتراض أن الفوارق في الادِّخار سبب مهم في اللامساواة في الثروة. ضع في اعتبارك أيضًا أن حصة مما يدعى «دخل رأس المال» قد تكون مكافأة على عمل «ريادي»، ويجب التعامل مع هذا بلاشك كما نتعامل مع صور العمل الأخرى. هذه الحجة التقليدية تستحق فحصًا أعمق. إذ بأخذ كل هذه العوامل في الاعتبار، ما القسمة الصحيحة بين رأس المال والعمل؟ هل يمكننا أن نتأكد من أن اقتصادًا قائمًا على «السوق الحرة» والملكية الخاصة يقودنا دائمًا وفي كل مكان لتقسيم مثالي، كأنه يستخدم السحر؟ في مجتمع مثالي، كيف يمكن أن يرتب المرء التقسيم بين رأس المال والعمل؟ كيف ينبغي أن يتفكر المرء في المشكلة؟

قسمة رأس المال–العمل على المدى الطويل: ليست مستقرة إلى هذا الحد

لو أن لهذه الدراسة أن تحرز ولو تقدمًا بسيطًا في هذه الأسئلة، أوعلى الأقل أن توضح مصطلحات الجدل الذي يبدو وكأنه بلا نهاية، سيكون من المفيد أن تبدأ بتأسيس بعض الحقائق بأقصى دقة وحرص ممكنين. ما الذي نعرفه بالضبط عن تغير قسمة رأس المال–العمل منذ القرن الثامن عشر؟ لزمن طويل، كانت الفكرة المقبولة من معظم الاقتصاديين، وتتكرر بشكل غير نقدي في الكتب الدراسية، هي أن الأنصبة النسبية للعمل ورأس المال في الدخل القومي كانت مستقرة جدًا على المدى الطويل، مع رقم مقبول عمومًا هو الثلثان



للعمل والثلث لرأس المال[5]. اليوم، ومع أفضلية المنظور التاريخي الأوسع والبيانات المتاحة حديثًا، من الواضح أن الواقع كان أكثر تعقيدًا من ذلك إلى حدٍّ ما.

أحد الأسباب هو أن قسمة رأس المال/ العمل تباينت بشكل كبير على مدار القرن العشرين. تبدو التغيرات التي تم رصدها في القرن التاسع عشر، والتي ذكرتها باختصار في المقدمة (زيادة في نصيب رأس المال في النصف الأول من القرن، متبوعة بتراجع طفيف، ثم فترة من الاستقرار)، تغيرات معتدلة بالمقارنة.

باختصار، الصدمات التي ضربت الاقتصاد في الفترة بين أعوام 1917-1945 -الحرب العالمية الأولى، الثورة البلشفية سنة 1917، الكساد العظيم، الحرب العالمية الثانية، وما تبع ذلك من حلول سياسات تنظيمية وضريبية جديدة جنبًا إلى جنب مع قيود على رأس المال - قللت من نصيب رأس المال من الدخل إلى مستويات منخفضة تاريخيًا في خمسينيات القرن العشرين. برغم ذلك، سرعان ما بدأ رأس المال في إعادة تكوين نفسه. تسارع نمو نصيب رأس المال، مع انتصارات مارجريت تاتشر في إنجلترا عام 1979 ورونالد ريجان في الولايات المتحدة في عام 1980، في إشارة إلى بداية ثورة محافظة. ثم جاء انهيار الكتلة السوفييتية سنة 1989، متبوعا بالعولمة المالية وتخفيف القيود وإلغائها في التسعينيات. أشارت كل هذه الأحداث إلى تحول سياسي في الاتجاه العكس مما تم رصده في النصف الأول من القرن العشرين. بحلول عام 2010، وبرغم الأزمة التي بدأت في عامي 2007-2008، كان رأس المال يزدهر كما لم يفعل منذ عام 1913. لم تكن كل تبعات الازدهار المجدَّد لرأس المال سلبية؛ فإلى حدٍّ ما كان تطورًا طبيعيًا ومرغوبًا. لكنه غيَّر الطريقة التي ننظر بها إلى قسمة رأس المال/ العمل منذ بداية القرن الحادي والعشرين، بالإضافة إلى رؤيتنا للتغيرات التي من المحتمل أن تحدث في القرون المقبلة.

علاوة على ذلك، لو نظرنا أبعد من القرن العشرين وتبنينا رؤية المدى الطويل جدا، فإن على فكرة القسمة المستقرة لرأس المال/ العمل أن تتعامل بطريقة أو بأخرى مع حقيقة أن طبيعة رأس المال نفسه قد تغيرت جذريًا (من الأرض والعقارات الأخرى في القرن الثامن عشر لرأس المال الصناعي والمالي في القرن الحادي والعشرين). هناك أيضًا الفكرة المنتشرة بين الاقتصاديين بأن النمو الاقتصادي المعاصر يعتمد بالأساس على صعود «رأس المال البشري». للوهلة الأولى، قد يبدو هذا وكأنه يقضي ضمنًا أن العمل يجب أن يطالب بنصيب متزايد من الدخل القومي. ويجد المرء أنه قد يكون هناك اتجاه لأن يزيد نصيب العمل على المدى الطويل جدًا، غير أن المكاسب متواضعة نسبيًا: فنصيب رأس المال (باستبعاد رأس

(5) تقريبا 65-70 في المائة من الأجور والدخول الأخرى من العمل و 30-35 في المائة للأرباح، والريع، والدخول الأخرى من رأس المال.



المال البشري) في العقود الأولى من القرن الحادي والعشرين لم يقل إلا بشكل طفيف عما كان عليه في بداية القرن التاسع عشر.

إن أهمية رأس المال في الدول الغنية اليوم تعود قبل كل شيء إلى التباطؤ في كل من النمو السكاني ونمو الإنتاجية، ويقترن ذلك بأنظمة سياسية تحابي رأس المال الخاص بشكل قصدي.

إن أكثر الطرق إثمارًا لفهم هذه التغيرات هي أن نحلل تطور نسبة رأس المال/ الدخل (وهو الرصيد الكلي لرأس المال منسوبا إلى التدفق السنوي للدخل) عوضًا عن التركيز بشكل حصري على قسمة رأس المال/ العمل (وهي الحصة من الدخل التي تذهب لرأس المال وتلك التي تذهب للعمل). في الماضي، درس العلماء الحصة الأخيرة بالأساس، مما يرجع إلى حدٍّ كبير لنقص البيانات الملائمة لعمل أي شيء آخر.

قبل تقديم نتائجي بالتفصيل، من الأفضل المتابعة على مراحل. إن غرض الجزء الأول من هذا الكتاب هو تقديم بعض الأفكار الرئيسية. في بقية هذا الفصل، سأبدأ في تقديم مفاهيم الناتج المحلي والدخل القومي، ورأس المال، والعمل، ونسبة رأس المال/ الدخل.

بعدها سأنظر في الكيفية التي تغير بها توزيع الدخل العالمي منذ الثورة الصناعية. في الفصل الثاني، سأحلِّل التطور العام لمعدلات النمو عبر الزمن. سيلعب هذا دورًا مركزيًا في التحليل اللاحق.

بإزاحة هذه التمهيدات من الطريق، يتناول الجزء الثاني القوى المحرِّكة لنسبة رأس المال/ الدخل وقسمة رأس المال/ العمل، بالتقدم على مراحل مرة أخرى. سينظر الفصل الثالث في التغيرات في تركيب رأس المال ونسبة رأس المال/ الدخل منذ القرن الثامن عشر، بادئًا ببريطانيا وفرنسا، اللتين نمتلك عنهما أفضل البيانات طويلة الأمد. وسيقدم الفصل الرابع الحالة الألمانية وقبل أي شيء سينظر في حالة الولايات المتحدة، التي تقوم بوظيفة التكملة المفيدة لألوان الطيف الأوروبي. أخيرًا، يحاول الفصلان الخامس والسادس أن يمدا التحليل لكل الدول الغنية في العالم في الكوكب كله، بالقدر المستطاع. سأحاول أيضًا أن أستخلص الاستنتاجات ذات الصلة بالقوى العالمية المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل وقسمة رأس المال/ العمل في القرن الحادي والعشرين.

فكرة الدخل القومي

سيكون من المفيد أن نبدأ بمفهوم «الدخل القومي»، الذي سأعود إليه مرارًا في ما سيلي. يُعَرَّف الدخل القومي على أنه مجموع الدخل المتاح للمقيمين في دولة ما في عام ما، بغضِّ النظر عن التصنيف القانوني لهذا الدخل.

والدخل القومي مرتبط بشكل وثيق بفكرة الناتج المحلي الإجمالي، التي تظهر بشكل



متكرر في النقاش العام. على الرغم من هذا، هناك اختلافان مهمان بين الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي. يقيس الناتج المحلي الإجمالي مجموع السلع والخدمات التي تم إنتاجها في عام معين داخل حدود دولة ما. من أجل حساب الدخل القومي، على المرء أولًا خصم أهلاك رأس المال الذي ساهم في توليد هذا الناتج، بمعنى آخر يجب خصم قيمة تلف وبلى المباني والبنية الأساسية والآلات والعربات وأجهزة الكمبيوتر والبنود الأخرى خلال العام محل النظر. اليوم هذا التراجع في القيمة كبير وفي نطاق العشرة في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في معظم البلاد، ولا يتماثل نسبيًا مع أي دخل، فقبل توزيع الأجور على العمال أو التوزيعات على أصحاب الأسهم، وقبل عمل أي استثمارات حقيقية أخرى، يجب استبدال رأس الهالك البالي أو إصلاحه. ولو لم يتم عمل هذا، سيكون إهدارًا للثروة، مما ينتج عنه دخل سالب للملّاك. عندما يتم خصم أهلاك رأس المال من الناتج المحلي الإجمالي، يحصل المرء على «الناتج المحلي الصافي»، الذي سأشير إليه ببساطة بـ«الناتج المحلي»، الذي عادة ما يمثل 90 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي.

ثم ينبغي أن يضيف المرء الدخل الصافي الذي تم تلقيه من الخارج (أو يخصم الدخل الصافي المدفوع للأجانب، بما يتوقف على موقف كل بلد). على سبيل المثال، فإن دولة يمتلك الأجانب شركاتها وأصولها الرأسمالية الأخرى سيكون لديها إلى حدٍّ كبير ناتجٍ محلي مرتفع، ولكن سيكون دخلها القومي أقل بكثير، بمجرد خصم الأرباح والريع المتدفقَين إلى الخارج من إجمالي الناتج. على العكس، فقد تتمتع دولة تمتلك حصة كبيرة من رأس المال في دول أخرى بدخل قومي أعلى بكثير من ناتجها المحلي.

لاحقًا، سوف أعطي أمثلة لكلا هذين الوضعين، مستمدة من تاريخ الرأسمالية وأيضًا من عالم اليوم. وعليَّ أن أقول على الفور إن هذا النوع من اللامساواة العالمية يمكن أن يفضي إلى توتر سياسي كبير جدًا.

فليس أمرًا قليل الشأن أن تعمل دولة من أجل أخرى وتدفع جزءً كبيرًا من ناتجها في صورة توزيعات أرباح أو ريع للأجانب على مدار فترة طويلة من الزمن.

في حالات عديدة، يمكن لنظام كهذا أن يبقى (إلى حدٍّ معين) فقط لو ثبَّتته علاقات السيطرة السياسية، كما كانت الحالة في الحقبة الاستعمارية، عندما امتلكت أوروبا فعليًا معظم باقي العالم. إن أحد الأسئلة الرئيسية في هذا البحث هو كما يلي: في ظل أي شروط يحتمل أن يتكرر حدوث هذا الوضع في القرن الحادي والعشرين، ربما في ترتيب جغرافي جديد ما؟ مثلا، قد تجد أوروبا نفسها مملوكة عوضًا عن كونها مالكة. مثل هذه المخاوف منتشرة في العالم القديم، ربما بأكثر من الضروري. سنرى ذلك.

عند هذه المرحلة، يكفي القول إن أغلب البلدان، سواء كانت غنية أم ناشئة، هي حاليًا في أوضاع متوازنة أكثر بكثير مما قد يتخيله المرء أحيانًا. في فرنسا، كما في الولايات المتحدة،



وفي ألمانيا وأيضًا في بريطانيا العظمى، والصين والبرازيل، واليابان وإيطاليا، لا يختلف الدخل القومي عن الناتج المحلي إلا قليلًا، في حدود 1 أو 2 في المائة. بصياغة أخرى، في كل تلك البلدان، تتوازن تدفقات الأرباح، والفائدة، والتوزيعات، والريع، وما إلى ذلك، بهذا القدر أو ذاك بفعل تدفقات مماثلة إلى الخارج. في البلدان الغنية، يكون صافي الدخل من الخارج عمومًا موجبًا بعض الشيء. لأول تقريب، يملك سكان هذه البلدان نفس القدر من العقارات والأدوات المالية الأجنبية الذي يملكه الأجانب من عقاراتهم وأدواتهم المالية. وعلى عكس الأسطورة، فإن فرنسا غير مملوكة لصناديق معاشات كاليفورنيا أو لبنك الصين بأكثر مما تنتمي الولايات المتحدة للمستثمرين اليابانيين والألمان. إن الخوف من الوقوع في مثل هذا المأزق قوي للغاية اليوم لدرجة أن الخيال يغلب الحقيقة. الحقيقة هي أن اللامساواة في ما يتعلق برأس المال هي قضية محلية بقدر أعظم بكثير مما هي شأن دولي. اللامساواة في ملكية رأس المال تُدخل الأغنياء والفقراء داخل كل بلد في صراع مع بعضهم بعضًا أكثر بكثير مما تحرّض دولة على مناقرة دولة أخرى. على الرغم من هذا، لم يكن ذلك هو الحال دومًا، ومن المشروع تمامًا أن نتساءل عما إذا كان مستقبلنا سيبدو أكثر كماضينا، خاصة وأن دولًا معيَّنة - اليابان وألمانيا والدول المصدرة للنفط وبدرجة أقل الصين - قد راكمت في السنوات الأخيرة قدرًا هائلًا من المستحقات لدى باقي العالم (برغم أنها بأي حال من الأحوال ليست كبيرة بالقدر القياسي الذي كانت عليه في الحقبة الاستعمارية). أكثر من هذا، يمكن للزيادة الكبيرة جدًا في الملكية المتبادلة، التي بمقتضاها تمتلك دول عديدة حصصًا كبيرةً بين بعضها بعضًا، أن تتسبب في شعور مبرر بانتزاع الملكية، حتى عندما تكون وضعيات صافي الأصول قريبة من الصفر.

للتلخيص، قد يكون الدخل القومي لدولة ما أكبر أو أصغر من ناتجها المحلي، اعتمادًا على ما إذا كان صافي الدخل من الخارج موجبًا أم سالبًا.

الدخل القومي = الناتج المحلي + صافي الدخل من الخارج[6].

على المستوى الدولي، يجب أن يتساوى الدخل الذي يتم تلقيه من الخارج والمدفوع بالخارج، بما أن الدخل هو بالتعريف مساوٍ للناتج:

الدخل العالمي = الناتج العالمي[7].

---

(6) يطلق على الدخل القومي أيضًا «الناتج القومي الصافي» (في مقابل الناتج القومي الإجمالي الكلي GNP الذي يتضمن أهلاك رأس المال). ساستخدم تعبير الدخل القومي الذي هو أبسط وأكثر بديهية. يتم تعريف الدخل الصافي من الخارج على أنه الفارق بين الدخل المتحصل عليه من الخارج والدخل المدفوع للأجانب. تتكون هذه التدفقات المتعارضة بالأساس من دخل من رأس المال لكنها تتضمن أيضًا دخلًا من العمل والتحويلات أحادية الجانب (كتحويلات العمال المهاجرين لدولهم الأصلية). انظر الملحق على الإنترنت للمزيد من التفاصيل.

(7) من الطبيعي أن يعرَّف الدخل العالمي على أنه مجموع الدخول القومية في كل البلاد، والناتج العالمي على أنه مجموع النواتج المحلية في مختلف البلاد.



هذا التساوي بين هذين النوعين من التدفقات السنوية، الدخل والناتج، هو هوية محاسبية لكنه يعكس حقيقة مهمة. في أي عام محدد، من المستحيل لأي دخل إجمالي أن يتجاوز كمية الثروة الجديدة التي يتم إنتاجها (بالمعنى العالمي: قد يقترض بلد ما بالطبع من الخارج). وبشكل معكوس، يجب توزيع كل الإنتاج كدخل في صورة أو أخرى، لأي من العمل أو رأس المال: سواء كأجور، ومرتبات، ومكافآت، وعلاوات وهكذا (يعني كمدفوعات للعمال والآخرين الذين يسهمون بعملهم في عملية الإنتاج)، أم عدا ذلك كأرباح، وتوزيعات، وفائدة، وريع، وحقوق ملكية وما إلى ذلك (يعني كمدفوعات لمُلَّاك رأس المال المستخدم في عملية الإنتاج).

ما هو رأس المال؟

بشكل ملخص: بغض النظر عما إذا كنا ننظر في حسابات شركة، أو أمة، أو الاقتصاد العالمي، يمكن تفكيك الناتج والدخل المرتبطين لعناصر أساسية هي مجموع الدخل لرأس المال والدخل للعمل:

الدخل القومي = دخل رأس المال + دخل العمل

لكن ما هو رأس المال؟ ما حدوده؟ ما الأشكال التي يتخذها؟ كيف تغيرت تركيبته بمرور الوقت؟ هذا السؤال، المركزي لهذا البحث، سيتم فحصه بالتفصيل في الفصول اللاحقة. في الوقت الحاضر، يكفي أن نضع النقاط التالية:

أولًا، على مدار هذا الكتاب، عندما أتحدث عن «رأس المال» من دون توصيف إضافي، سأستبعد دائمًا ما يطلق عليه الاقتصاديون عادة (للأسف، بالنسبة لي) «رأس المال البشري»، الذي يتكون من قوة عمل الفرد، المهارات، التدريب، والقدرات. في هذا الكتاب، يتم تعريف رأس المال على أنه المجموع الكلي للأصول غير البشرية التي يمكن امتلاكها وتبادلها في سوق ما. يتضمن رأس المال كل أشكال الملكية الحقيقية (بما فيها العقارات السكنية) بالإضافة لرأس المال المالي والمهني الذي تستخدمه الشركات والوكالات الحكومية (المصانع، والبنية الأساسية، والآلات، وبراءات الاختراع، وما إلى ذلك).

هناك أسباب عديدة لاستبعاد رأس المال البشري من تعريفنا لرأس المال. السبب الأوضح هو أنه لا يمكن لشخص آخر امتلاك رأس المال البشري ولا يمكن تبادله في سوق (ليس بشكل دائم على كل حال). هذا فارق رئيسي بينه وبين الأشكال الأخرى لرأس المال. يمكن للمرء بالطبع أن يعرض خدمات عمله للتأجير في إطار عقد عمل من نوع ما. على الرغم من هذا، ففي كل النظم القانونية الحديثة، يجب أن يكون محددًا من حيث الوقت والنطاق. بالطبع في المجتمعات العبودية، يمكن لمالك العبد أن يمتلك كليًا وبشكل كامل



رأس المال البشري لشخص آخر، وحتى نسل هذا الشخص. في مثل تلك المجتمعات، يمكن بيع وشراء العبيد في السوق ونقل ملكيتهم بالإرث، ومن المعتاد تضمين العبيد في حساب ثروة مالكيهم. سأبين كيف كان ذلك يسير عندما أفحص تركيب رأس المال الخاص في جنوب الولايات المتحدة قبل عام 1865. باستبعاد مثل هذه الحالات الخاصة (وفي الوقت الحاضر)، ليس من الحصافة كثيرًا محاولة إضافة رأس المال البشري لرأس المال غير البشري.

على مدار التاريخ، لعب كلا الشكلين من الثروة أدوارًا رئيسية مكملة في النمو والتنمية الاقتصادية وسيستمران في عمل ذلك في القرن الحادي والعشرين. لكن من أجل فهم عملية النمو والتفاوتات التي تولدها، من المهم التمييز بين رأس المال البشري ورأس المال غير البشري، والتعامل معهما منفصلين.

يتضمن رأس المال غير البشري، الذي سأطلق عليه ببساطة في هذا الكتاب «رأس المال»، كل أشكال الثروة التي يمكن للأفراد (أو مجموعات الأفراد) امتلاكها، والتي يمكن نقلها أو المتاجرة بها عبر السوق على أساس دائم. في الممارسة، يمكن للأفراد الخواص (في حالة كهذه نتحدث عن «رأس المال الخاص»)، أو للحكومة والوكالات الحكومية (عندما نتحدث عن «رأس المال العام»)، امتلاك رأس المال. هناك أيضًا أشكال وسيطة للملكية الجماعية التي يتم امتلاكها من «الأشخاص المعنويين» (وهي كيانات مثل المؤسسات الخيرية والكنائس) سعيًا لأهداف محددة. سأعود مرة أخرى لهذا. وقد تطور الحد بين ما يمكن، وما لا يمكن، للأشخاص امتلاكه، كثيرًا عبر الزمن وعبر العالم، كما تشير الحالة المتطرفة الخاصة بالعبودية. الشيء نفسه حقيقي بالنسبة للملكية في الجو والبحر والجبال والآثار التاريخية والمعرفة. تود مصالح خاصة معينة أن تمتلك هذه الأشياء، وأحيانًا تبرر هذه الرغبة على أساس الكفاءة وليس المصلحة الخاصة المحضة. غير أنه لا يوجد ضمان أن هذه الرغبة تتوافق مع المصلحة العامة. رأس المال ليس مفهومًا ثابتًا: فهو يعكس حالة التنمية والعلاقات الاجتماعية السائدة في كل مجتمع.

رأس المال والثروة

لتبسيط النص، استخدم كلمتي «رأس المال» و«الثروة» بالتبادل، كما لو أنهما كانتا مترادفتين تمامًا. في بعض التعريفات، من الأفضل حجز كلمة «رأس المال» لوصف أشكال تراكم الثروة من قبل البشر (المباني، الآلات، والبنية الأساسية..إلخ)، وبالتالي استبعاد الأرض والموارد الطبيعية، التي أُنعم بها على البشر دون أن يعملوا على مراكمتها. تكون الأرض عندها مكونًا للثروة ولكن ليس لرأس المال. المشكلة هي أنه ليس من السهل دائمًا تمييز قيمة المباني من قيمة الأرض التي تُبنى فوقها. هناك صعوبة ربما أكبر هي أنه من العسير قياس قيمة الأرض «العذراء» (كما وجدها البشر قبل قرون أو ألفية مضت) بمعزل عن



التحسينات الناتجة عن التدخل البشري، كالجرف، والري والتسميد، وهكذا. تظهر المشكلة نفسها في ما يتصل بالموارد الطبيعية كالنفط والغاز وعناصر الأرض النادرة وما شابه، التي يصعب تمييز قيمتها النقية من القيمة المضافة عبر الاستثمارات المطلوبة لاكتشاف رواسب جديدة وإعدادها للاستغلال. لهذا سأضَمِّن كل أشكال الثروة هذه في رأس المال. بالطبع، هذا الاختيار لا يستبعد الحاجة للنظر عن قرب في أصول الثروة، خصوصًا الخط الفاصل بين التراكم وبين الاستيلاء.

تعتبر بعض التعريفات أن المصطلح يجب أن ينطبق فقط على تلك المكونات للثروة التي تستخدم مباشرة في عملية الإنتاج. على سبيل المثال، يمكن حساب الذهب كجزء من الثروة لكن ليس رأس المال، لأن الذهب يعد مفيدًا فقط كمخزن للقيمة. مرة أخرى، لا نجد هذا التمييز محبَّذًا ولا عمليًا (لأن الذهب يمكن أن يكون عنصرًا للإنتاج، ليس فقط في صناعة المجوهرات ولكن أيضًا في الإلكترونيات وتكنولوجيا النانو). لقد لعب رأس المال في كل أشكاله دائمًا دورًا مزدوجًا، كمخزن للقيمة وكعنصر للإنتاج. لهذا قررت أنه من الأبسط ألا أفرض تمييزًا جامدًا بين مفهومي الثروة ورأس المال.

بشكل مشابه، استبعدت فكرة حذف العقار السكني من رأس المال على أساس أنه «غير منتج»، على غير حال «رأس المال المنتج» الذي تستخدمه الشركات والحكومة: المنشآت الصناعية، والمباني الإدارية، والآلات، والبنية الأساسية وهكذا. الحقيقة هي أن كل هذه الأشكال من الثروة مفيدة ومنتجة وتعكس وظيفتَيْ رأس المال الرئيسيتين. يمكن أن يُنظر للعقار السكني كأصل رأسمالي ينتج «خدمات إسكانية»، تقاس قيمتها بمقابلها الإيجاري. يمكن أن تقوم أصول رأسمالية أخرى بوظيفة عناصر الإنتاج للشركات والوكالات الحكومية التي تنتج السلع والخدمات (وتحتاج مصانع، ومكاتب، وآلات، وبنية أساسية... إلخ، لكي تقوم بذلك). سنرى لاحقًا أن كلا من الوظيفتين الكبريين لرأس المال تمثلان حاليًا حوالي نصف رصيد رأس المال في الدول المتقدمة.

للتلخيص، أنا أعَرِّف «الثروة القومية» أو «رأس المال القومي» كإجمالي القيمة السوقية لكل شيء يملكه المقيمون والحكومة في بلد ما في نقطة محددة من الزمن، بشرط أنه يمكن تداوله في سوق ما[8]. وهو يتكون من المجموع الكلي للأصول غير المالية (الأرض، والمساكن، والمخزون السلعي التجاري، والمباني الأخرى، والآلات، والبنية الأساسية، وبراءات الاختراع، والأصول المهنية الأخرى المملوكة بشكل مباشر)، والأصول المالية

(8) في الإنجليزية يتحدث المرء عن «الثروة القومية» national wealth أو رأس المال القومي national capital. في القرن الثامن عشر، تحدث الكتاب الفرنسيون عن الثروة القومية fortune nationale والإنجليز عن العقار القومي، مع تمييز بالإنجليزية بين العقار real estate وأنواع الملكية الأخرى المشار إليها بالعقار الشخصي personal estate.



(الحسابات المصرفية، وصناديق الاستثمار، والسندات، والأسهم، والاستثمارات المالية من كل الأنواع، ووثائق التأمين، وصناديق المعاشات... إلخ)، ناقص المجموع الكلي للخصوم المالية (الدين)[9]. لو نظرنا فقط لأصول وخصوم الأفراد الخواص، فالنتيجة هي الثروة الخاصة أو رأس المال الخاص. ولو أخذنا بالاعتبار أصول ممتلكات الحكومة والكيانات الحكومية الأخرى (كالمدن ووكالات التأمين الاجتماعي... إلخ)، فالنتيجة هي الثروة العامة أو رأس المال العام. بالتعريف، الثروة القومية هي مجموع هذين المصطلحين:

الثروة القومية = الثروة الخاصة + الثروة العامة

الثروة العامة في أغلب الدول المتقدمة حاليًا قليلة الشأن (أو حتى سالبة، حيث يتجاوز الدين العام قيمة الأصول العامة). كما سأبين، أن الثروة الخاصة مسؤولة عن كل الثروة القومية تقريبًا في كل مكان. لم يكن هذا هو الوضع دومًا، لذا من المهم التمييز بشكل واضح بين الفكرتين.

للتوضيح، على الرغم من أن مفهومي لرأس المال يستبعد رأس المال البشري (الذي لا يمكن تبادله في أي سوق في المجتمعات غير العبودية)، فهو ليس مقصورًا على رأس المال «العيني» (الأرض، والمباني، والبنية الأساسية، والسلع المادية الأخرى). أنا أضَمِّن رأس المال «غير العيني» مثل براءات الاختراع وحقوق الملكية الفكرية الأخرى، التي تعد إما أصولًا غير مالية (لو أن الأفراد يمتلكون البراءات مباشرة) أو أصولًا مالية (عندما يمتلك الفرد أسهمًا في شركة تمتلك البراءات، كما هي الحالة الأكثر اعتيادًا). بشكل أوسع، فإن أشكالًا عديدة من رأس المال غير العيني مأخوذة في الاعتبار عن طريق القيمة السوقية للشركات في البورصة. على سبيل المثال، تعتمد القيمة السوقية لشركة ما في البورصة عادة على سمعتها وعلاماتها التجارية، ونظم معلوماتها وأنماط تنظيمها، على استثماراتها وإذا ما كانت مادية أو غير مادية، لغرض جعل منتجاتها وخدماتها مرئية أكثر وجذابة أكثر، وهكذا. كل هذا ينعكس في سعر السهم العادي والأصول المالية الأخرى ومن ثم في الثروة القومية.

كي نكون متأكدين، فإن السعر الذي تضعه الأسواق المالية على رأس المال غير العيني لشركة أو حتى لقطاع في أي لحظة محددة هو تحكّمي وغير مؤكد بشكل كبير. نرى ذلك في انهيار فقاعة الإنترنت في عام2000، وفي الأزمة المالية التي بدأت في عامي 2007-2008، وبشكل أكثر عمومًا في التذبذبات الضخمة في البورصة. الحقيقة المهمة الجديرة بالتنويه هي أن هذه سمة لكل أشكال رأس المال، وليس فقط رأس المال غير العيني. سواء تحدثنا عن مبنى أم شركة، شركة صناعية أم شركة خدمات، دائمًا من الصعب للغاية تحديد سعر رأس

(9) استخدم بالأساس نفس التعريفات وتصنيفات الأصول والخصوم المستخدمة في المعايير الدولية للحسابات القومية باختلافات طفيفة تتم مناقشتها في الملحق على الإنترنت.



المال. لكن كما سأبيِّن، تطيع الثروة القومية الكلية، وهي ثروة بلد ككل وليس أي نوع محدد من الأصول، قوانين معينة، وتتوافق مع أنماط اعتيادية معينة.

نقطة أخرى إضافية: يمكن تفكيك الثروة القومية الكلية دائمًا إلى رأس المال المحلي ورأس المال الأجنبي:

الثروة القومية = رأس المال القومي = رأس المال المحلي + صافي رأس المال الأجنبي

رأس المال المحلي هو قيمة رصيد رأس المال (المباني، والشركات... إلخ) الكائن داخل حدود الدولة المعنية. ويقيس صافي رأس المال الأجنبي - أو صافي الأصول الأجنبية - وضع الدولة مقابل باقي العالم: بالتحديد أكثر، هو الفارق بين الأصول التي يملكها مواطنو البلد في باقي العالم وأصول البلد التي يملكها مواطنو الدول الأخرى.

عشية الحرب العالمية الأولى، تمتَّعت كل من بريطانيا وفرنسا بفائض كبير في ميزان صافي الأصول مع العالم الخارجي. وإحدى سمات العولمة المالية التي نراها منذ ثمانينات القرن العشرين هي أن ميزان صافي الأصول في العديد من الدول متوازن إلى هذا الحد أو ذاك.، لكن حجم أصول تلك الدول في الخارج كبير جدًا بالقيمة المطلقة. بصياغة أخرى، العديد من الدول لها حصص رأسمالية كبيرة في دول أخرى، لكن تلك الدول الأخرى لها أيضًا حصص كبيرة في الدولة المعنية، والوضعيتان مساويتان بما يزيد أو ينقص قليلًا، لدرجة أن صافي رأس المال الأجنبي يكون قريبًا من الصفر. عالميًا، بالطبع، يجب أن تكون محصلة كل الوضعيات الصافية صفرًا، حتى تتساوى الثروة القومية العالمية الكلية مع رأس المال «المحلي» للكوكب ككل.

نسبة رأس المال/ الدخل

الآن وقد تم تعريف الدخل ورأس المال، يمكنني الانتقال إلى القانون الأساسي الأول الذي يربط هاتين الفكرتين معًا. وأبدأ بتعريف نسبة رأس المال/ الدخل.

الدخل عبارة عن تدفق. وهو يقابل كمية السلع المنتجة والموزعة في فترة معينة (التي عمومًا ما نأخذها على أنها سنة).

أما رأس المال فهو رصيد. وهو يقابل الثروة الكلية المملوكة في نقطة محددة في الزمن. ويأتي هذا الرصيد من الثروة التي يتم الاستيلاء عليها أو مراكمتها في كل السنوات السابقة مجتمعة.

إن أفضل الطرق وأكثرها طبيعية لقياس رصيد رأس المال في بلد معين هي أن نقسم هذا الرصيد على التدفق السنوي للدخل. يعطينا هذا نسبة رأس المال/ الدخل الذي سأرمز له بالحرف اليوناني β.

مثلًا، لو أن الرصيد الكلي لرأس المال في بلد يساوي ست سنوات من الدخل القومي، نكتب $\beta = 6$ (أو $\beta = 600\%$).



في الدول المتقدمة اليوم، تتراوح نسبة رأس المال/ الدخل بين 5 و6، ويكاد يتكون رصيد رأس المال بالكامل من رأس المال الخاص. في فرنسا وبريطانيا، وألمانيا وإيطاليا، وفي الولايات المتحدة واليابان، بلغ الدخل القومي تقريبًا 30 ألفًا إلى 35 ألف يورو للفرد عام 2010، بينما كانت الثروة الخاصة الكلية (الصافية من الدين) إجمالًا عند نطاق 150 ألف – 200 ألف يورو للفرد، أو ما بين خمسة إلى ستة أضعاف الدخل القومي السنوي.

هناك تنويعات مثيرة للانتباه داخل أوروبا وحول العالم. مثلًا، β أكبر من 6 في اليابان وإيطاليا، وأقل من 5 في الولايات المتحدة وألمانيا. الثروة العامة هي بالكاد موجبة في بعض البلدان وسالبة بشكل محدود في أخرى. وهكذا. سأفحص كل هذا بالتفصيل في الفصول القليلة المقبلة. عند هذه النقطة، يكفي الحفاظ على ترتيب الأحجام ذلك في أذهاننا كي نجعل هذه الأفكار ملموسة بأكبر قدر مستطاع[10].

من البديهي أنه إذا كان الدخل القومي في دول العالم الغنية عام 2010 في مستوى 30 ألف يورو للفرد في السنة (أو 2500 يورو في الشهر)، فلا يعني ذلك أن كل شخص يحصل على هذا القدر.

ككل المتوسطات الحسابية، يخفي رقم متوسط الدخل هذا تفاوتات ضخمة. في الممارسة، يكسب كثير من الناس أقل كثيرًا من 2500 يورو في الشهر، بينما يكسب آخرون عشرات أضعاف هذا القدر. إن التفاوتات في الدخل هي جزئيًا نتيجة عدم تساوي ما يُدفع كمقابل للعمل، وجزئيًا نتيجة للتفاوتات الأكبر في الدخل من رأس المال، التي هي نفسها من تبعات التركز المتطرف في الثروة. إن متوسط الدخل القومي للفرد هو ببساطة القدر الذي يُمكن توزيعه لكل فرد إذا كان من الممكن جعل توزيع الدخل متساويًا من دون تغيير الناتج الكلي أو الدخل القومي[11].

بشكل مشابه، فإن الثروة الخاصة للفرد عند نطاق 180 ألف يورو، أو ست سنوات من الدخل القومي، لا تعني أن كل شخص يمتلك ذلك القدر من رأس المال. الكثير من الناس لديهم ما هو أقل كثيرًا، بينما يمتلك البعض ما قيمته ملايين أو عشرات الملايين يورو من الأصول الرأسمالية. كثير من السكان عندهم القليل جدًا من الثروة المتراكمة – أقل بكثير

(10) يمكن استشارة الأرقام التفصيلية لكل بلد في الجداول المتاحة في الملحق على الإنترنت.

(11) في الممارسة، الدخل الوسيط (وهو مستوى الدخل الذي يقبع عنده نصف السكان) هو في العموم في نطاق 20–30 في المائة أقل من متوسط الدخل. هذا لأن الذيل الأعلى من توزيع الدخل ممدود أكثر من الذيل الأدنى والأوسط مما يرفع المتوسط ولكن ليس الوسيط). لاحظ أيضًا أن «نصيب الفرد من الدخل القومي» يشير للدخل المتوسط قبل الضرائب والتحويلات. في الممارسة، اختار مواطنو البلدان الغنية أن يدفعوا ثلث أو نصف دخلهم القومي كضرائب ورسوم أخرى من أجل أن يمولوا الخدمات العامة، والبنية الأساسية والحماية الاجتماعية، وحصة كبيرة من الإنفاق على الصحة والتعليم..إلخ. يتم التعامل مع قضية الضرائب والنفقات العامة بالأساس في الجزء الرابع.



من دخل عام واحد: آلاف قليلة في حساب مصرفي، المعادل لما قيمته أسابيع «أو شهور» قليلة من الأجور. بعض الناس عندها حتى ثروة سالبة: بكلمات أخرى، قيمة السلع التي يملكونها أقل من قيمة ديونهم. على العكس، لدى آخرين ثروات كبيرة تتراوح بين عشرة أضعاف إلى عشرين ضعف دخلهم السنوي وحتى أكثر.

لا تخبرنا نسبة رأس المال/ الدخل للبلد ككل شيئًا عن التفاوتات داخلها. لكن β تقيس الأهمية الكلية لرأس المال في المجتمع. وبالتالي تحليل هذه النسبة خطوة أولى ضرورية في دراسة اللامساواة. إن الغرض الأساسي من الجزء الثاني هو فهم كيف ولماذا تتنوع نسبة رأس المال/ الدخل من بلد لبلد، وكيف تطورت عبر الزمن.

ولتقدير الشكل الملموس الذي تتخذه الثروة في عالم اليوم حق قدره، من المفيد الإشارة إلى أن رصيد رأس المال في الدول المتقدمة حاليًا يتكون من حصتين متساويتين تقريبًا: رأس المال السكني ورأس المال المهني اللذين تستخدمهما الشركات والحكومة. للتلخيص، كل مواطن في واحدة من الدول الغنية كسب بالمتوسط 30 ألف يورو سنويًا في 2010، امتلك بالتقريب ما قيمته 180 ألف يورو من رأس المال، 90 ألفًا في صورة مسكن و90 ألفًا أخرى في صورة أسهم وسندات ومدخرات أو استثمارات أخرى[12]. هناك تنوّعات مثيرة للانتباه عبر البلدان، سأحللها في الفصل الثاني.

الآن، سيكون من المفيد أن نضع في أذهاننا حقيقة أنه يمكن تقسيم رأس المال لحصتين متساويتين تقريبًا.

القانون الرئيسي الأول للرأسمالية: $\alpha = \beta \times r$

يمكنني الآن تقديم القانون الرئيسي الأول للرأسمالية، الذي يربط رصيد رأس المال بتدفق الدخل من رأس المال.

بشكل بسيط، ترتبط نسبة رأس المال/ الدخل β بنصيب الدخول الناجمة عن رأس المال في الدخل القومي المرموز إليها بـ α. المعادلة هي: $\alpha = \beta \times r$

حيث r هو معدل العائد على رأس المال.

على سبيل المثال، لو أن $\beta = 600\%$ و$r = 5\%$،

فإن $\alpha = \beta \times r = 30\%$[13].

---

(12) تمثل الأرصدة السائلة (بما فيها الأصول المالية) جزءًا صغيرًا من الثروة الكلية، عدة مئات قليلة من اليورو للفرد، أو عدة آلاف لو أدخلنا الذهب والفضة، والمقتنيات القيمة الأخرى، أو حوالي 1-2 ٪ من الثروة الكلية. انظر الملحق الفني على الإنترنت. علاوة على ذلك فإن الأصول العامة اليوم تساوي تقريبًا الديون العامة، لذا ليس من السخف القول إن القطاع العائلي يمكن أن يشملها في أصوله المالية.

(13) المعادلة $\alpha = \beta \times r$ تقرأ كالتالي: «α تساوي r في β». علاوة على ذلك، $\beta = 600\%$ هي نفسها كـ $\beta = 6$ و $\alpha = 30\%$ هي نفسها $\alpha = 0.30$، و $r = 5\%$ هي نفسها مثل $r = 0.05$.



بصياغة أخرى، لو أن الثروة القومية تمثل ما يعادل ست سنوات من الدخل القومي، ولو أن معدل العائد على رأس المال هو 5 ٪ في العام، إذًا كان نصيب رأس المال من الدخل القومي يساوي 30 في المائة.

إن المعادلة $\alpha = \beta \times r$ هي محض معادلة محاسبية. يمكن تطبيقها على كل المجتمعات في كل فترات التاريخ بالتعريف. ولو أنها تكرار في المعنى إلا أنها يجب اعتبارها القانون الرئيسي الأول للرأسمالية، لأنها تعبر عن علاقة بسيطة شفافة بين الثلاثة مفاهيم الأكثر أهمية لتحليل النظام الرأسمالي: نسبة رأس المال/ الدخل، نصيب رأس المال من الدخل، ومعدل العائد على رأس المال.

إن معدل العائد على رأس المال مفهوم مركزي في نظريات اقتصادية عديدة. حيث يؤكد التحليل الماركسي بشكل خاص على تناقص معدل الربح - وهو تنبؤ تاريخي اتضح أنه خاطئ جدًا، على الرغم من أنه يحتوي على حدس مثير للاهتمام. يلعب مفهوم معدل العائد على رأس المال أيضًا دورًا مركزيًا في العديد من النظريات الأخرى. بأي حال، يقيس معدل العائد على رأس المال، مردود رأس المال على مدار العام بغض النظر عن شكله القانوني (أرباح، ريع، توزيعات، فائدة، حقوق، مكاسب رأسمالية... إلخ)، معبّرًا عنه كنسبة مئوية من قيمة رأس المال المستثمر. هو لهذا فكرة أوسع من «معدل الربح»[14]، وأوسع كثيرًا من «معدل الفائدة»[15]، في الوقت الذي يضم كلًا منهما.

بشكل واضح، يمكن أن يتباين معدل العائد بشكل كبير، بحسب نوع الاستثمار. بعض الشركات تولد معدلات للعائد أكبر من 10 في المائة في العام؛ البعض الآخر يحقق خسائر (معدل عائد سالب). ويبلغ متوسط معدل العائد طويل المدى على الأسهم مابين 7-8 في المائة في بلدان عديدة. وكثيرًا ما تجلب الاستثمارات في العقارات والسندات عائدًا بين 3 لـ 4 في المائة، بينما أحيانًا يكون سعر معدل الفائدة الحقيقي على الدين العام أقل كثيرًا. ولا تخبرنا المعادلة $\alpha = \beta \times r$ شيئًا عن هذه التفاصيل الدقيقة، لكنها تخبرنا كيف نربط هذه الكميات الثلاث، التي قد تكون مفيدة لتأطير المناقشة.

على سبيل المثال، في الدول الغنية في حدود العام 2010، كان الدخل من رأس المال يحوم

(14) أنا أفضل «معدل العائد على رأس المال» على «معدل الربح» جزئيًا لأن الربح هو فقط أحد الأشكال القانونية التي قد يأخذها الدخل المتولد عن رأس المال، وجزئيًا لأن مصطلح «معدل الربح» قد استخدم عادة بشكل ملتبس، أحيانًا للإشارة إلى معدل العائد ومرات أخرى (بشكل خاطئ) للإشارة إلى نصيب الأرباح من الدخل أو الناتج (وهو ما أطلق عليه α أكثر من r وهما مختلفان جدا). في بعض الأحيان يستخدم تعبير «المعدل الحدي» ليرمز لنصيب الأرباح α.

(15) الفائدة هي شكل خاص جدًا من الدخل من رأس المال، أقل تمثيلًا بكثير من الأرباح، والريع، والتوزيعات (المسؤولة عن مبالغ أكبر بكثير من الفائدة، بافتراض التركيب النمطي لرأس المال). لهذا فإن معدل الفائدة (الذي يتباين كثيرًا علاوة على هذا بالاعتماد على هوية المقترض) ليس ممثلًا لمتوسط معدل العائد على رأس المال وعادة ما يكون أقل كثيرًا. ستثبت الفكرة نفعها عندما يتعلق الأمر بتحليل الدين العام.



عمومًا حول 30 في المائة من الدخل القومي. بنسبة رأس المال/ الدخل في نطاق 600 ٪، كان ذلك يعني أن معدل العائد على رأس المال كان في حدود 5 في المائة.

بشكل ملموس، يعني هذا أن الدخل القومي الحالي للفرد عند 30 ألف يورو سنويًا في الدول الغنية، يمكن تصنيفه كـ 21 ألف يورو دخل سنوي من العمل (سبعون في المائة) و9 آلاف يورو دخل سنوي من رأس المال (ثلاثون في المائة). كل مواطن يملك في المتوسط 180 ألف يورو من رأس المال وال9 آلاف يورو دخلًا من رأس المال تتوافق مع معدل عائد سنوي متوسط على رأس المال قيمته 5 في المائة.

مرة أخرى، أتحدث هنا فقط عن متوسطات: بعض الأفراد يتلقون أكثر بكثير من 9 آلاف يورو كدخل سنوي من رأس المال، بينما لا يتلقى آخرون شيئًا في الوقت الذي يدفعون فيه الإيجار لأصحاب الملك والفائدة لمقرضيهم. يوجد أيضًا اختلاف كبير بين الدول. بالإضافة إلى هذا، فإن قياس نصيب الدخل من رأس المال عادة ما يكون صعبًا بكل من المعنيين المفاهيمي والعملي، لأن هناك بعض فئات الدخل (كالدخل من التوظيف الذاتي غير المأجور والدخل من تنظيم المشروعات) مما يصعب تصنيفها إلى دخل من رأس المال ودخل من العمل. في بعض الحالات، يمكن لهذا أن يجعل المقارنة مضللة. عندما تبرز مثل هذه المشكلات، فإن الأداة الأقرب للدقة في قياس نصيب رأس المال من الدخل قد تكون أن نطبق متوسّطًا معقولًا لمعدل العائد على نسبة رأس المال/ الدخل. عند هذه المرحلة، يمكن اتخاذ ترتيب الأحجام المعطى أعلاه (β = 600 في المائة، α = 30 في المائة، *r* = *5* في المائة)، على أنها نموذجية.

بشكل ملموس، دعونا نشير، إلى أن متوسط العائد على الأرض في المجتمعات الريفية هو نمطيًا في نطاق الـ 4–5 في المائة. في روايات جين أوستن وأونوريه دي بالزاك، تؤخذ حقيقة أن الأرض تدرُّ 5 في المائة بالتقريب من كم رأس المال المستثمر (أو بشكل مماثل، أن قيمة رأس المال تتوافق مع عشرين عامًا تقريبًا من الإيجار السنوي) كبديهة لدرجة أنه عادة لا يتم ذكرها. القرّاء المعاصرون كانوا واعين تمامًا بأن الأمر كان يقتضي رأس مال في نطاق مليون فرنك من أجل إنتاج إيجار سنوي قيمته 50 ألف فرنك. بالنسبة لروائيي القرن التاسع عشر وقرّائهم، كانت العلاقة بين رأس المال والإيجار السنوي بديهية، وكان يتم استخدام المقياسَين تبادليًا، كما لو أن الريع ورأس المال كانا مترادفين، أو أمرين متساويين بشكل كامل بلغتين مختلفتين.

الآن، وعند بداية القرن الحادي والعشرين، نجد نفس العائد تقريبًا على العقار، 4–5 في المائة، أحيانًا أقل قليلًا، خاصة عندما ارتفعت الأسعار سريعًا من دون رفع الإيجارات بنفس المعدل. على سبيل المثال، في عام 2010، كانت شقة في باريس تقدر قيمتها بمليون يورو، تؤجَّر نموذجيًا بأكثر قليلًا من 2500 يورو شهريًا، أو ما يعادل 30 ألف يورو كإيجار



سنوي، والذي يعني 3 في المائة فقط كعائد على رأس المال من وجهة نظر صاحب الملك. على الرغم من هذا فإن مثل هذا الإيجار مرتفع جدًا بالنسبة لمستأجر يعيش فقط على دخل من العمل (يأمل المرء أنه يتقاضى أجرًا جيدًا) في الوقت الذي يمثل فيه دخلًا كبيرا لصاحب الملك. الخبر السيء (أو الخبر الجيد، بالاعتماد على وجهة نظرك)، هو أن الأمور كانت دائمًا على هذا النحو. يميل هذا النوع من الإيجار للارتفاع حتى يصل العائد على رأس المال لحوالي 4 في المائة (وهو ما يتوافق في هذا المثال مع إيجار بقيمة 3000-3500 يورو شهريًا أو 40 ألف يورو سنويًا). لذلك فإنه غالبًا ما سيرتفع إيجار هذا المستأجر في المستقبل. وقد يتم تعزيز العائد السنوي على الاستثمار لصاحب الملك في نهاية الأمر بفعل المكسب الرأسمالي طويل الأجل من قيمة الشقة. تدرُّ الشقق الأصغر عائدًا مماثلًا أو ربما أعلى قليلًا. فقد تدرُّ شقة بقيّمة 100 ألف يورو إيجارًا بـ 400 يورو شهريًا، أو ما يقرب من 5 آلاف سنويًا (5 في المائة). ويمكن لشخص يملك مثل هذه الشقة ويختار أن يعيش فيها أن يوفر المقابل الإيجاري ويكرّس هذا المال لاستخدامات أخرى، تدر عوائد مماثلة على الاستثمار.

بالطبع فإن الاستثمار في الأعمال مخاطرة أعلى، لذا فإن العائد المتوسط عليه أعلى في المعتاد. وتمثل القيمة السوقية للشركات المسجَّلة في البورصة عادة ما بين 12 إلى 15 عامًا من الأرباح السنوية، التي تعبِّر عن عائد سنوي على الاستثمار يبلغ ما بين 6-8 في المائة (قبل الضرائب).

تسمح لنا المعادلة $\alpha = \beta \times r$ بتحليل أهمية رأس المال لبلد بأكمله أو حتى للكوكب ككل. يمكن استخدامها أيضًا لدراسة حسابات بلد معين. مثلًا، خذ شركة تستخدم رأس مال قيمته 5 ملايين يورو (متضمنًا المكاتب، البنية الأساسية، الآلات... إلخ)، لإنتاج ما قيمته مليون يورو من السلع سنويًا، بينما يذهب 600 ألف يورو لدفع أجور العمال و400 ألف يورو كأرباح[16]. نسبة رأس المال/ الدخل لهذه الشركة هي $\beta = 5$ (رأسمالها معادل لخمس سنوات من الناتج)، نصيب رأس المال α هو 40 ٪، ومعدل العائد على رأس المال هو $r = 8$ ٪.

تخيل شركة أخرى تستخدم رأسمالًا أقل (3 ملايين يورو) لإنتاج نفس الناتج (مليون يورو)، لكنها تستخدم عمالة أكثر (700 يورو كأجور، و300 ألف يورو كأرباح). بالنسبة لهذه الشركة، $\beta = 3$، $\alpha = 30$ ٪، و $r = 10$ ٪. الشركة الثانية أقل في رأس المال من الأولى لكنها أكثر ربحية (معدل العائد على رأس المال أعلى بشكل ملموس).

(16) الناتج السنوي الذي أشير له هنا يتوافق مع ما يسمى أحيانًا بالقيمة المضافة لشركة، أي الفارق بين ما تحصل عليه الشركة من عوائد ببيع السلع والخدمات (العوائد الكلية)، وما تدفعه للشركات الأخرى مقابل سلع وخدمات (الاستهلاك الوسيط). تقيس القيمة المضافة إسهام الشركة في الناتج المحلي. بالتعريف، تقيس القيمة المضافة أيضًا المبالغ المتاحة للشركة كي تدفع مقابل العمل ورأس المال المستخدمين في الإنتاج. وهنا أنا أشير للقيمة المضافة الصافية من إهلاك رأس المال (أي بعد خصم تكلفة تلف وبلى رأس المال والبنية الأساسية)، والأرباح صافية من الإهلاك.



في كل البلدان، يتنوع حجم الـ β و الـ α و الـ r كثيرًا من شركة لشركة. بعض القطاعات أعلى من غيرها من حيث كثافة رأس المال: مثلًا، قطاعا المعادن والطاقة كثيفا رأس المال أكثر من قطاعَيْ المنسوجات والتصنيع الغذائي، والقطاع الصناعي كثيف رأس المال أكثر من قطاع الخدمات. هناك أيضًا اختلافات كبيرة بين الشركات في القطاع نفسه، بالاعتماد على اختيارها للتكنولوجيا الإنتاجية وموقعها في السوق. تعتمد مستويات الـ β و α و r في بلد بعينه على الأنصبة النسبية للعقار السكني والموارد الطبيعية في رأس المال الكلي.

يجدر التأكيد أن القانون $\alpha = \beta \times r$ لا يخبرنا كيف تتحدد كل من هذه المتغيرات الثلاثة، أو بالتحديد، كيف تتحدد النسبة القومية لرأس المال/ الدخل β، كونها بمعنى ما مقياسًا للمدى الذي بلغه المجتمع المعني في تكثيف رأس المال. للإجابة عن هذا السؤال، يجب علينا تقديم أفكار وعلاقات إضافية، بالتحديد معدلات الادِّخار والاستثمار ومعدل النمو. سيقودنا هذا للقانون الرئيسي الثاني للرأسمالية: كلما ارتفع معدل الادِّخار وانخفض معدل النمو، كلما ارتفعت نسبة رأس المال/ الدخل β. سيتم عرض هذا في الفصول القليلة المقبلة.

عند هذه المرحلة يعني القانون $\alpha = \beta \times r$ ببساطة أنه بغضّ النظر عن أي قوى اقتصادية واجتماعية وسياسية تحدد مستوى نسبة رأس المال/ الدخل β، حصة رأس المال من الدخل α، ومعدل العائد على رأس المال r، فإن كل من هذه المتغيرات الثلاثة ليست مستقلة عن الأخرى. مفاهيميًا هناك درجتان من الحرية وليس ثلاثًا.

الحسابات القومية: تركيب اجتماعي يتطور

الآن وقد تم توضيح المفاهيم الأساسية الخاصة بالناتج والدخل، رأس المال والثروة، ونسبة رأس المال/ الدخل، ومعدل العائد على رأس المال، سأفحص بالتفصيل كيف يمكن قياس هذه الكميات المجردة وما الذي يمكن أن تخبرنا به هذه القياسات عن التطور التاريخي لتوزيع الثروة في بلدان متعددة. سأعرض باختصار المراحل الأساسية في تاريخ الحسابات القومية وبعدها أقدم صورة عمومية للكيفية التي تغير بها التوزيع العالمي للناتج والدخل منذ القرن الثامن عشر، مع مناقشة للكيفية التي تغيرت بها معدلات النمو الاقتصادية والديموغرافية على مدار الفترة ذاتها. ستلعب معدلات النمو تلك دورًا مهمًا في التحليل.

كما تمت الإشارة، تعود أولى محاولات قياس الدخل القومي ورأس المال في الماضي إلى أواخر القرن السابع عشر وأوائل القرن الثامن عشر. في حدود عام 1700، ظهرت تقديرات عديدة منعزلة في بريطانيا وفرنسا (فيما يبدو بشكل مستقل عن بعضها بعضًا). أنا أتحدث أولًا وقبل أي شيء عن عمل ويليام بيتي (سنة 1664) وجريجوري كنج (سنة 1696) بالنسبة لإنجلترا، وبيير لو بيسان، سيور دو بواجيلبير (سنة 1695) وسيباستيان لو بريستر دو فوبون (سنة 1707) بالنسبة لفرنسا. ركز عملهم على كل من الرصيد القومي لرأس المال والتدفق



السنوي للدخل القومي. كان أحد أهدافهم الأولية حساب القيمة الكلية للأرض، وهو المصدر الأهم بما لا يقاس للثروة في المجتمعات الزراعية وقتها، وبعدها ربط كمية ثروة الأرض بمستوى الناتج الزراعي وإيجارات الأرض.

من الأهمية بمكان الإشارة إلى أن هؤلاء الكتاب عادة ما كان لهم أهداف سياسية، تتعلق عمومًا بتحديث نظام الضرائب. فعبر قياس دخل وثروة الأمة، كانوا يأملون في أن يُظهروا للملك أنه من الممكن زيادة إيرادات الضرائب بشكل كبير مع الإبقاء على معدلات الضرائب منخفضة نسبيًا، بشرط أن تخضع كل الملكيات والبضائع المنتجة للضرائب، وأن يطلب من الجميع السداد، بمن فيهم ملّاك الأرض المنحدرون من العامة والأرستقراطية على حد سواء. الهدف واضح في كتاب فوبون، خطة للعُشر المقدس، لكنه واضح بنفس القدر في كتابات بواجيلبير وكنج (وإن بشكل أقل في كتابات بيتي).

شهد القرن الثامن عشر محاولات أخرى لقياس الدخل والثروة إلى خاصة حوالي زمن الثورة الفرنسية. نشر أنطوان لافوازييه حساباته للعام 1789 في كتابه الثروة الإقليمية للمملكة الفرنسية، المنشور عام 1791. وقد تم استلهام النظام الضريبي الجديد الذي تم إنشاؤه بعد الثورة، والذي أنهى امتيازات النبلاء وفرض ضريبة على كل ملكيات الأرض، إلى حدٍّ كبير من هذا الكتاب، الذي استخدم على نطاق واسع لحساب الإيرادات المتوقعة من الضرائب الجديدة.

وابتداء من القرن التاسع عشر انتشرت حسابات الثروة القومية. من عام 1870 إلى عام 1900، حدَّث روبرت جريفين، بانتظام حساباته لرصيد بريطانيا من رأس المال القومي، الذي قارنه بحسابات كتاب آخرين من بدايات القرن التاسع عشر (خصوصًا باتريك كولكوهون). تعجب جريفين من حجم رصيد بريطانيا من رأس المال الصناعي بالإضافة لرصيد الأصول الأجنبية التي تم الاستحواذ عليها منذ الحروب النابليونية، والتي كانت أكبر عدة مرات من كل الدين العام بسبب هذه الحروب[17]. في فرنسا وفي الوقت ذاته تقريبًا، نشر ألفريد دو فوفيل وكليمون كولسون حسابات لـ «الثروة القومية» و«الثروة الخاصة»، وكما فعل جريفين، تعجب الكاتبان أيضًا من التراكم الكبير لرأس المال الخاص على مدار القرن التاسع عشر.

كان من الواضح للكل بشكل جلي أن الثروات الخاصة كانت تزدهر في الفترة بين أعوام 1870-1914. بالنسبة لاقتصاديي العصر، المشكلة كانت أن يقيسوا هذه الثروة ويقارنوا بلدانًا مختلفة (العداوة الفرنسية-البريطانية لم تكن أبدًا بعيدة عن أذهانهم). وحتى مجيء الحرب العالمية الأولى، تلقت حسابات الثروة اهتمامًا أكبر بكثير من حسابات الدخل

(17) انظر: Robert Giffen, The Growth of Capital (London: George Bell and Sons, 1889)
ومن أجل بيانات مراجع أكثر تفصيلا انظر في الملحق الفني على الإنترنت.



والناتج، وفي كل حال كان هناك المزيد منها ليس فقط في بريطانيا وفرنسا ولكن أيضًا في ألمانيا، والولايات المتحدة، والقوى الصناعية الأخرى. في تلك الأيام، أن تكون اقتصاديًا كان يعني أولًا وفي المقام الأول أن تكون لديك القدرة على تقدير رأس المال القومي في بلدك: كاد ذلك أن يكون بمثابة شعيرة التكريس المقدسة.

ولم تبدأ الحسابات القومية في أن تكون قائمة على أساس سنوي حتى فترة ما بين الحربين العالميتين. كانت الحسابات السابقة تركز دومًا على سنوات معزولة، بينما يفصل بين تقدير والذي يليه عشر سنوات وأكثر، كما هي حالة حسابات جريفين لرأس المال القومي البريطاني في القرن التاسع عشر. في ثلاثينيات القرن العشرين، جعلت التحسينات في المصادر الإحصائية الأولية السلاسل السنوية لبيانات الدخل القومي ممكنة.

كانت تلك السلاسل في العموم ترجع في الماضي إلى بدايات القرن العشرين أو العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر. وتم إنشاؤها في الولايات المتحدة على يد كوزنتس وكندريك، وفي بريطانيا على يد باولي وكلارك، وفي فرنسا على يد دوجيه وبيرنوفيل. بعد الحرب العالمية الثانية، قامت مكاتب الإحصاء الحكومية بإحلال وإبدال الاقتصاديين وبدأت في تجميع ونشر بيانات سنوية رسمية عن الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي. وتستمر سلاسل البيانات الرسمية تلك حتى يومنا هذا.

بالمقارنة بفترة ما قبل الحرب العالمية الأولى، على الرغم من هذا، تغيرت نقطة تركيز البيانات كليًا. من عام 1940 وصاعدًا، كان الدافع الأساسي هو الاستجابة لصدمة الكساد الكبير، الذي لم تملك الحكومات أثناءه حسابات سنوية يُعتمد عليها للناتج الاقتصادي. لهذا كانت هناك حاجة لأدوات إحصائية وسياسية من أجل إدارة دفة الاقتصاد بشكل صحيح وتفادي إعادة للكارثة. هكذا أصرَّت الحكومات على وجود بيانات سنوية أو حتى ربع سنوية للناتج والدخل. حسابات الثروة القومية، التي كانت مقدرة للغاية قبل عام 1914 عادت الآن للمقعد الخلفي، خصوصًا بعد أن صَعَّبت الفوضى الاقتصادية والسياسية بين عامَي 1914-1945 تفسير معناها. على وجه الخصوص، تراجعت أسعار العقارات والأصول المالية إلى مستويات متدنية للغاية، متدنية لدرجة أن رأس المال الخاص بدا وكأنه قد تبخر. في الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين، وهي فترة إعادة بناء، كان الهدف الرئيسي هو قياس النمو اللافت للنظر في الناتج في فروع صناعية عديدة.

في العقد الأخير من القرن العشرين والعقد الأول من القرن الحادي والعشرين، عادت حسابات الثروة مرة أخرى إلى المقدمة. كان الاقتصاديون والسياسيون واعين تمامًا بأنه لا يمكن القيام بتحليل صحيح للرأسمالية المالية للقرن الحادي والعشرين بأدوات خمسينيات وستينيات القرن العشرين. بالتعاون مع البنوك المركزية، قامت وكالات الإحصاء الحكومية في العديد من الدول المتقدمة بتجميع ونشر سلاسل بيانات سنوية للأصول والخصوم لمجموعات مختلفة، بالإضافة إلى بيانات الدخل والناتج المعتادة.



ما زالت حسابات الثروة هذه بعيدة عن أن تكون كاملة: مثلًا، لا يؤخذ رأس المال الطبيعي والأضرار التي تتعرض لها البيئة في الحساب بشكل جيد. على الرغم من هذا، فهي تمثل تقدمًا حقيقيًا مقارنةً بالحسابات القومية للسنوات الأولى بعد الحرب، التي كانت معنية فقط بنمو الناتج الذي لا نهاية له(18). هذه هي سلاسل البيانات الرسمية التي أستخدمها في هذا الكتاب لتحليل الثروة الإجمالية ونسبة رأس المال/ الدخل الحالي في الدول الغنية.

يبرز أحد الاستنتاجات في هذا التاريخ المختصر للمحاسبة القومية: الحسابات القومية هي تركيب اجتماعي في تطور دائم. وهي تعكس دائمًا إنشغالات العصر الذي ابتدعت فيه(19). يجب علينا أن نحترس من أن نصنع وثنًا من الأرقام المنشورة. عندما يقال إن نصيب الفرد من الدخل القومي في بلد ما هو 30 ألف يورو، فمن الواضح أن هذا الرقم، ككل الإحصاءات الاقتصادية والاجتماعية، يجب أن يعامل كتقدير، وكتركيب، وليس كحقيقة حسابية مؤكدة. هو ببساطة أفضل تقدير لدينا. تمثل الحسابات القومية المحاولة النظامية المتسقة الوحيدة لتحليل النشاط الاقتصادي لبلد ما. ويجب اعتبارها كأداة بحث محدودة وغير كاملة، وكتجميع وتنظيم للبيانات من مصادر متباينة جدًا. في كل الدول الغنية، يتم تجميع الحسابات القومية حاليًا من قبل مكاتب الإحصاء الحكومية والبنوك المركزية من ميزانيات والسجلات المحاسبية للشركات المالية وغير المالية سوية مع مصادر ومسوح إحصائية عديدة أخرى. ليس لدينا أي سبب لنعتقد كأمر مسلم به أن المسؤولين المشتركين في هذه الجهود يبذلون أقصى استطاعتهم لاكتشاف نقاط عدم الاتساق في البيانات من أجل الوصول إلى أفضل التقديرات. في حال استخدمنا هذه البيانات بحذر وبروح نقدية واستكملناها ببيانات أخرى حينما تكون هناك أخطاء وفجوات (مثلًا عندما نتعامل مع الملاذات الضريبية)، فهذه الحسابات القومية أداة لا يمكن الاستغناء عنها لحساب الدخل والثروة الإجماليين.

---

(18) ميزة أفكار الثروة والدخل القوميين أنها تعطي رؤية أكثر توازنًا لإثراء بلد ما أكثر من فكرة الناتج المحلي الإجمالي، التي تكون في بعض الجوانب «إنتاجوية». مثلا، لو دمرت كارثة طبيعية كمًّا هائلًا من الثروة، سيقلل إهلاك رأس المال الدخل القومي لكن الناتج المحلي الإجمالي سيزيد بفعل جهود إعادة الإعمار.

(19) من أجل تاريخ للأنظمة الرسمية للمحاسبة القومية منذ الحرب العالمية الثانية، مكتوبًا من قبل أحد المهندسين الرئيسيين للنظام الجديد الذي تبنته الأمم المتحدة عام 1993 (والذي يسمى نظام الحسابات القومية 1993 SNA، الذي كان النظام الأول الذي يقدم تعريفات متسقة لحسابات رأس المال)، انظر: André Vanoli, Une histoire de la comptabilité nationale (Paris: La Découverte, 2002) وانظر أيضًا التعليقات المنوّرة لريتشارد ستون «Richard Stone, «Nobel Memorial Lecture, 1984: The Accounts of Society, Journal of Applied Econometrics 1, no. 1 (January 1986): 5-28. كان ستون أحد رواد الحسابات البريطانية وفي الأمم المتحدة في فترة ما بعد الحرب. انظر أيضًا: François Fourquet, Les comptes de la puissance—Histoire de la comptabilité nationale et du plan (Paris: Recherches, 1980)، وهو مختارات منتقاة من مساهمات الأفراد المشتركين في بناء الحسابات القومية الفرنسية في الفترة 1945-1975.



على وجه الخصوص، كما سأبين في الجزء الثاني، يمكننا أن نضع تحليلًا متسقًا للتطور التاريخي لنسبة رأس المال/ الدخل عن طريق تجميع شديد التدقيق، ومقارنة، لحسابات الثروة القومية الخاصة بالعديد من الكتاب من القرن الثامن عشر إلى أوائل القرن الحادي والعشرين وربطها بحسابات رأس المال الرسمية من أواخر القرن العشرين وأوائل القرن الحادي والعشرين. وجه النقص الكبير الآخر في الحسابات القومية الرسمية، عدا افتقارها للمنظور التاريخي، هو أنها معنية بشكل متعمد بالإجماليات والمتوسطات وليس بأنماط التوزيع ولا بالتفاوتات. لذلك يجب علينا أن نعتمد على مصادر أخرى لقياس توزيع الدخل والثروة ولدراسة التفاوتات. بهذا تشكل الحسابات القومية عنصرًا حاسمًا في تحليلاتنا، لكن فقط عندما يتم إكمالها ببيانات تاريخية وتوزيعية إضافية.

التوزيع العالمي للإنتاج

أبدأ بالنظر في تطور التوزيع العالمي للإنتاج، وهو معروف جيدًا بشكل نسبي بدءًا من أوائل القرن التاسع عشر. في ما يخص الفترات السابقة على هذا، فإن الحسابات تقديرية أكثر، لكننا نعرف الخطوط العريضة، بالأساس بفضل العمل التاريخي الذي قام به آنجس ماديسون، خصوصًا بما أن النمط الكلي بسيط نسبيًا[20].

منذ عام 1900 إلى عام 1980 تركّز ما بين 70–80 في المائة من الإنتاج العالمي للسلع والخدمات في أوروبا وأمريكا، اللتين سيطرتا بشكل قاطع على باقي العالم. وبحلول عام 2010، تراجعت الحصة الأوروبية الأمريكية إلى حوالي 50 في المائة، أو تقريبا المستوى نفسه كما كان في عام 1860. بكل الاحتمالات، ستستمر هذه الحصة في التراجع وقد تصل حتى إلى حدود 20–30 في المائة عند نقطة ما في القرن الحادي والعشرين. كان هذا هو المستوى الذي استمر حتى مطلع القرن التاسع عشر والذي كان ليتسق مع الحصة الأوروبية الأمريكية من سكان العالم. (انظر الشكلين 1.1 و1.2).

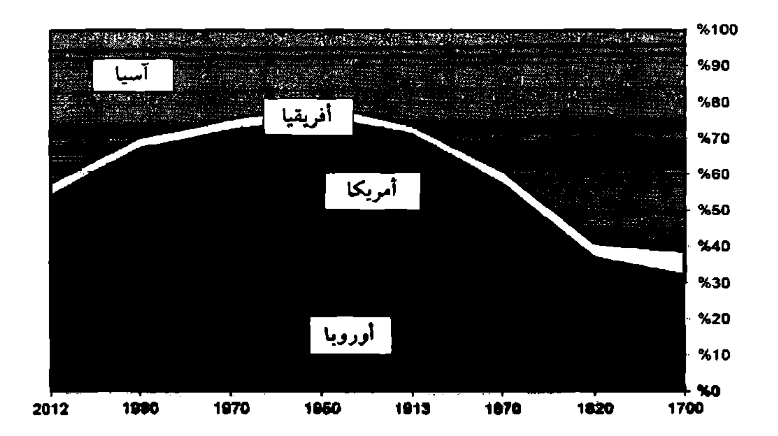
بصياغة أخرى، سمح التقدم الذي حققته كل من أوروبا وأمريكا خلال الثورة الصناعية لهذين الإقليمين بالحصول على حصة في ناتج العالم تبلغ ضعفي أو ثلاثة أضعاف حصتهما من سكان العالم، ببساطة لأن نصيب الفرد من الناتج فيهما كان ضعفي أو ثلاثة أضعاف المتوسط العالمي[21].

---

(20) كان آنجس ماديسون (1926–2010) اقتصاديًا بريطانيًا تخصص في إعادة تجميع الحسابات القومية على المستوي العالمي على مدى طويل جدًا. لاحظ أن سلاسل بيانات ماديسون التاريخية معنية بتدفق الناتج (الناتج المحلي الإجمالي، السكان، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي)، ولا تقول شيئًا عن الدخل القومي، قسمة رأس المال/ العمل، أو رصيد رأس المال. وعن تطور التوزيع العالمي للناتج والدخل، انظر أيضًا العمل الطليعي لفرانسوا بورجينيون وبرانكو ميلانوفيتش. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(21) سلسلة البيانات المقدمة هنا تعود فقط إلى عام 1700 لكن تقديرات ماديسون تذهب بعيدا في الماضي حتى =

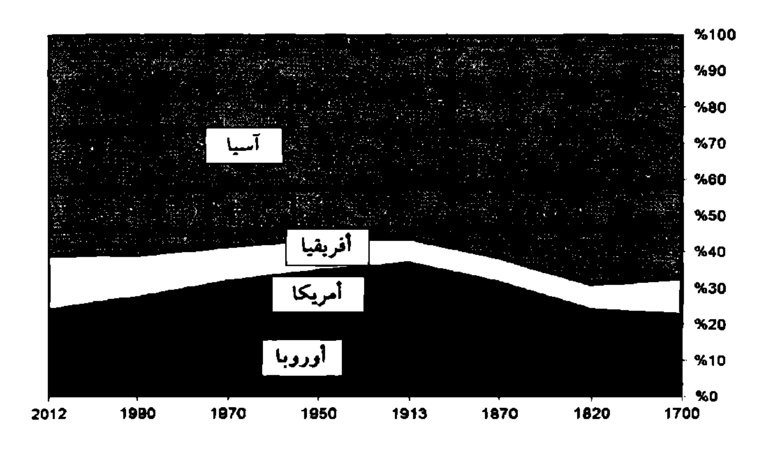




الشكل 1.1: توزيع الناتج العالمي بين عامي 1700-2012

شكَّل الناتج المحلي الإجمالي لأوروبا 47 % من الناتج المحلي الإجمالي العالمي عام 1913، وانخفض إلى 25 % في عام 2012.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.



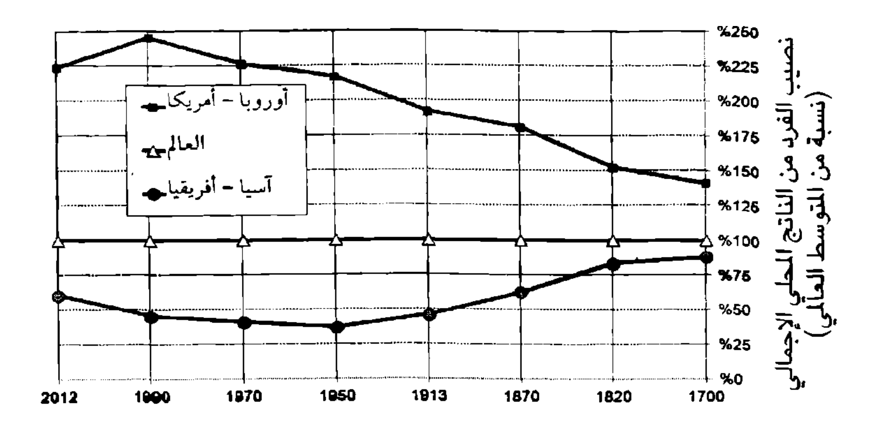
الشكل 1.2: توزيع سكان العالم بين عامي 1700-2012

بلغت نسبة سكان أوروبا 26 % من سكان العالم عام 1913 وانخفضت إلى 10 % عام 2012.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

= العصور القديمة. وتقترح نتائجه أن أوروبا قد بدأت تسبق باقي العالم في وقت مبكر جدا منذ بدايات القرن 1500. وعلى العكس، في حدود عام 1000 تمتعت آسيا وأفريقيا (وخصوصا العالم العربي) بأفضلية صغيرة. انظر الأشكال الملحقة S1.1 و S1.2 و S1.3، المتاحة على الإنترنت.





الشكل 1.3: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (نسبة من المتوسط العالمي)

اللامساواة العالمية بين عامي: 1700-2012 تباعد أم تقارب؟

ارتفع نصيب الفرد من الناتج الإجمالي المحلي في آسيا وأفريقيا من 37 % من المتوسط العالمي عام 1950 إلى 61 % عام 2012.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

كل العلامات تشير إلى أن هذه المرحلة للتباعد في نصيب الفرد من الناتج قد انتهت وأننا قد باشرنا فترة من التقارب. على الرغم من ذلك فإن عملية «اللحاق» الناتجة عن هذا بعيدة عن الانتهاء (انظر الشكل 1.3). من المبكر جدا أن نتنبأ بموعد انتهائها خصوصًا، وكما هو واضح، أنه لا يمكن استبعاد إمكانية حدوث انتكاسة في الاتجاه العكسي في الصين وفي أماكن أخرى.

من الكتل القارية إلى الكتل الإقليمية

النمط العام الذي وصفته للتو معروف جدًا لكن هناك حاجة لتوضيح وتنقيح عدد من النقاط. أولًا، يبسط وضع أوروبا وأمريكا معا كـ «كتلة غربية» منفردة التقديم، لكنه شكلي بالأساس. فقد حازت أوروبا ثقلها الاقتصادي الأقصى عشية الحرب العالمية الأولى عندما كانت مسؤولة عن نصف الناتج العالمي تقريبًا، وقد تراجعت بشكل ثابت منذ ذلك الوقت، بينما أحرزت الولايات المتحدة قمة صعودها في خمسينيات القرن العشرين، عندما كانت مسؤولة عما يقرب من 40 في المائة من الناتج العالمي.

علاوة على هذا، فإنه يمكن تفكيك كل من أوروبا والأمريكتين إلى إقليمين فرعيين غير متساويين بشكل كبير: مركز فائق التقدم وطرف أقل تقدمًا. في العموم إن التحليل الأفضل



للامساواة العالمية هو على أساس الكتل الإقليمية عوضًا عن الكتل القارية. يمكن أن نرى هذا واضحًا في الجدول 1.1 الذي يظهر توزيع الناتج العالمي في 2012. كل هذه الأرقام لا أهمية لها في ذاتها لكن من المفيد أن يستأنس المرء بترتيب الأحجام الأساسي.

اقترب عدد سكان الكوكب من 7 مليارات في عام 2012، والناتج العالمي أكبر قليلًا من 70 تريليون يورو، بما يعني أن نصيب الفرد من الناتج العالمي هو تقريبًا 10 آلاف يورو بالضبط. لو أننا خصمنا 10 في المائة لأهلاك رأس المال وقسمناها على 12 شهرًا، سنجد أن هذا يدرُّ متوسطًا شهريًا لنصيب الفرد من الدخل بقيمة 760 يورو، والتي قد تكون طريقة أوضح لطرح الفكرة. بصياغة أخرى، لو أنه تم تقسيم الناتج العالمي والدخل الذي يتسبب فيه، بالتساوي، سيكون لدى كل فرد في العالم دخل قيمته حوالي 760 يورو في الشهر.

يبلغ عدد سكان أوروبا حوالي 740 مليون نسمة، حوالي 540 مليونًا منهم يعيشون في بلدان الاتحاد الأوروبي، التي يتجاوز نصيب الفرد من ناتجها 27 ألف يورو سنويًا. ويعيش الـ 200 مليون المتبقون في روسيا وأوكرانيا، حيث نصيب الفرد من الناتج 15 ألف يورو سنويًا، بالكاد 50 في المائة فوق المتوسط العالمي[22]. الاتحاد الأوروبي نفسه متباين نسبيًا: 410 ملايين نسمة من سكانه يعيشون في ما كان يطلق عليه أوروبا الغربية، ثلاثة أرباعهم في الخمس دول الأكبر سكانيًا في الاتحاد، تحديدا ألمانيا وفرنسا وبريطانيا العظمى وإيطاليا وإسبانيا، بمتوسط لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي يصل إلى 31 ألف يورو سنويًا، بينما الـ 130 مليونا الباقين يعيشون في ما كان سابقًا أوروبا الشرقية، بمتوسط لنصيب الفرد من الناتج في نطاق 16 ألف يورو سنويًا، وهو ما لا يختلف كثيرًا عن كتلة روسيا-أوكرانيا[23].

يمكن تقسيم الأمريكتين أيضًا إلى أقاليم متمايزة، هي أكثر تفاوتًا حتى من المركز والطرف الأوروبيين: كتلة الولايات المتحدة-كندا ولديها 350 مليون نسمة بمتوسط لنصيب الفرد من الناتج قيمته 40 ألف يورو، بينما عدد سكان أمريكا اللاتينية 600 مليون نسمة بمتوسط لنصيب الفرد من الناتج قيمته 10 آلاف يورو، بالضبط بما يساوي المتوسط العالمي.

أما أفريقيا جنوب الصحراء بعدد سكانها البالغ 900 مليون نسمة، وناتجها السنوي الذي قيمته 1.8 تريليون يورو فقط (أقل من الناتج المحلي الإجمالي الفرنسي الذي يصل لتريليوني يورو)، فهي أفقر إقليم في العالم، حيث متوسط نصيب الفرد من الناتج هو فقط 2000 يورو سنويًا. الهند أعلى قليلًا، بينما شمال أفريقيا وضعه أفضل بدرجة كبيرة، أما الصين فهي حتى

---

(22) لتبسيط الشرح، أنا أضم في الاتحاد الأوروبي الدول الأوروبية الصغيرة كسويسرا والنرويج وصربيا، المحاطة بالاتحاد الأوروبي لكنها ليست ضمن عضويته بعد (كان عدد سكان الاتحاد الأوروبي بالمعنى الضيق 510 ملايين نسمة عام 2012، وليس 540 مليونا). بشكل مشابه، تشمل كتلة روسيا-أوكرانيا روسيا البيضاء ومولدوفيا. وتتضمن آسيا تركيا والقوقاز ووسط آسيا. الأرقام التفصيلية لكل بلد متاحة على الإنترنت.

(23) انظر الجدول الملحق S1.1 المتاح على الإنترنت.



أفضل بمتوسط لنصيب الفرد من الناتج قيمته 8 آلاف يورو سنويًا، مما يجعلها لا تقل كثيرًا من المتوسط العالمي في عام 2012.

	السكان (بالمليون نسمة)		الناتج المحلي الإجمالي (بالمليار يورو في عام 2012)		متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (باليورو في عام 2012)	متوسط الدخل الشهري المعادل للفرد (باليورو في عام 2012)
العالم	**7,050**	**%100**	**71,200**	**%100**	**€ 10,100**	**€ 760**
أوروبا	**740**	**%10**	**17,800**	**%25**	**€ 24,000**	**€ 1,800**
الاتحاد الأوروبي	540	%8	14,700	%21	€ 27,300	€ 2,040
روسيا وأوكرانيا	200	%3	3,100	%4	€ 15,400	€ 1,150
الأمريكتان	**950**	**%13**	**20,600**	**%29**	**€ 21,500**	**€ 1,620**
أمريكا وكندا	350	%5	14,300	%20	€ 40,700	€ 3,050
أمريكا اللاتينية	600	%9	6,300	%9	€ 10,400	€ 780
أفريقيا	**1,070**	**%15**	**2,800**	**%4**	**€ 2,600**	**€ 200**
شمال أفريقيا	170	%2	1,000	%1	€ 5,700	€ 430
أفريقيا جنوب الصحراء	900	%13	1,800	%3	€ 2,000	€ 150
آسيا	**4,290**	**%61**	**30,000**	**%42**	**€ 7,000**	**€ 520**
الصين	1,350	%19	10,400	%15	€ 7,700	€ 580
الهند	1,260	%18	4,000	%6	€ 3,200	€ 240
اليابان	130	%2	3,800	%5	€ 30,000	€ 2,250
الدول الأخرى	1,550	%22	11,800	%17	€ 7,600	€ 570

الجدول 1.1: توزيع الناتج المحلي الإجمالي العالمي

كان الناتج الإجمالي العالمي محسوبًا بمعادل القوة الشرائية، حوالي 71 تريليونًا و200 مليار يورو عام 2012. وكان سكان العالم 7 مليارات وخمسين مليون نسمة ومن ثم فإن متوسط نصيب الفرد من الناتج العالمي 10 آلاف يورو (ما يساوي دخلًا شهريًا متوسطًا بقيمة 769 يورو). كل الأرقام مقربة إلى الإثني عشر والمئات التامة.

المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ويتساوى نصيب الفرد من الناتج في اليابان مع نظيره في بلدان أوروبا الأغنى (30 ألف يورو تقريبًا)، لكن سكانها هم أقلية صغيرة بين سكان آسيا الكبرى لدرجة أن تأثيرها ضئيل على المتوسط القاري، الذي يقترب من المتوسط الصيني[24].

(24) يمكن قول الشيء نفسه عن أستراليا ونيوزيلندا (بعدد سكان 30 مليون نسمة بالكاد، أو أقل من 0.5 في المائة من سكان العالم، بنصيب للفرد من الناتج المحلي الإجمالي يصل إلى حوالي 30 ألف يورو في العام). للتبسيط، أشمل هذين البلدين في آسيا. انظر الجدول الملحق S1.1 المتاح على الإنترنت.



اللامساواة العالمية: من 150 يورو إلى 3000 يورو شهريًا

للتلخيص، تتراوح اللامساواة العالمية بين أقاليم متوسط نصيب الفرد من الدخل فيها في نطاق 150-250 يورو شهريًا (أفريقيا جنوب الصحراء والهند) إلى أقاليم، حيث يرتفع إلى حد 2500-3000 يورو شهريًا (أوروبا الغربية، وأمريكا الشمالية، واليابان)، وهو بالتالي أعلى ما بين عشرة أضعاف حتى عشرين ضعفًا. أما المتوسط العالمي، الذي يساوي بالتقريب المتوسط الصيني، فهو حوالي 600-800 يورو في الشهر.

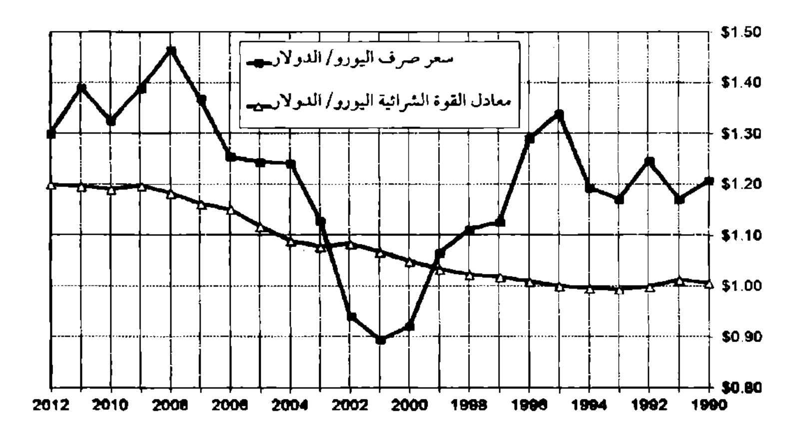
ترتيب الأحجام مهم وجدير بالتذكر. ضع في ذهنك أنه على الرغم من هذا قد يكون هامش الخطأ في هذه الأرقام كبيرًا: حيث إن قياس التفاوتات بين الدول (أو بين الفترات المختلفة) غالبًا ما يكون أصعب كثيرًا منه ضمن الدولة الواحدة.

على سبيل المثال، قد تصبح اللامساواة العالمية أعلى بدرجة كبيرة لو أننا استخدمنا أسعار الصرف الحالية بدلًا من معادل القوة الشرائية كما فعلت أنا حتى هذه النقطة. لفهم ماذا تعني هذه المصطلحات، ضع في الاعتبار أولًا سعر صرف اليورو/ الدولار. في عام 2012، كان اليورو يساوي حوالي 1.30 دولار في سوق صرف العملات، وكان يمكن لأوروبي دخله ألف يورو أن يدخل للبنك الخاص به ويبدل هذا المبلغ مقابل 1300 دولار. لو أن هذا الشخص أخذ هذا المال إلى الولايات المتحدة كي ينفقه، فإن قوته الشرائية ستكون 1300 دولار. لكن وفقًا لبرنامج المقارنة الدولي الرسمي International Comparison Program (ICP)، فإن الأسعار الأوروبية أعلى 10 في المائة من الأسعار الأمريكية، وبالتالي إذا أنفق هذا الشخص ماله في أوروبا، فإن قوته الشرائية ستكون أقرب إلى دخل مواطن أمريكي قدره 1200 دولار. لهذا نقول إن 1.2 دولار لديها معادل قدرة شرائية مع يورو واحد. ولقد استخدمت هذا المعادل بدلًا من سعر الصرف لتحويل الناتج المحلي الأمريكي إلى اليورو في الجدول 1.1، وفعلت الشيء نفسه للدول الأخرى المذكورة. بكلمات أخرى، نقارن الناتج المحلي الإجمالي للدول المختلفة على أساس القوة الشرائية الفعلية لمواطنيها، الذين ينفقون دخلهم عمومًا في بلادهم وليس في الخارج[25].

---

(25) لو تم استخدام سعر الصرف الحالي عند 1.30 دولار لليورو في تحويل الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي، كانت الولايات المتحدة ستبدو وكأنها 10 في المائة أفقر، ولهبط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من 40 ألفًا إلى حوالي 35 ألف يورو (وهو في الحقيقة مؤشر أفضل لقياس القوة الشرائية لسائح أمريكي في أوروبا). انظر الجدول الملحق S1.1. أما حسابات برنامج المقارنة الدولي فيقوم بها تجمع للمنظمات الدولية، بما فيها البنك الدولي والمكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي اليوروستات وغيرها. يتم التعامل مع كل بلد بشكل منفصل. وهناك تباينات داخل منطقة اليورو ومعادل الـ 1.2 دولار هو متوسط. انظر الملحق الفني على الإنترنت. المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c .





الشكل 1.4: أسعار الصرف ومعادل القوة الشرائية اليورو/الدولار

سعر صرف اليورو/الدولار - معادل القوة الشرائية اليورو/الدولار

في عام 2012، كان اليورو الواحد يساوي 1.3 دولار طبقًا لسعر الصرف الجاري، لكن كان يساوي 1.2 دولار وفق معادل القوة الشرائية.

الميزة الأخرى لاستخدام معادلات القوة الشرائية هو أنها أكثر استقرارًا من أسعار الصرف. في الواقع، إن أسعار الصرف لا تعكس فقط عرض وطلب السلع والخدمات للدول المختلفة ولكن أيضًا التغيرات المفاجئة في استراتيجيات الاستثمار الخاصة بالمستثمرين الدوليين والتقديرات المتذبذبة للاستقرار السياسي و/ أو المالي لهذا البلد أو ذاك، ناهيك عن التغيرات غير المتوقعة في السياسة النقدية. لهذا فإن أسعار الصرف متذبذبة جدًا، كما ستُظهِر لمحة للتقلبات الكبيرة في الدولار على مدار العقود القليلة الماضية. تحرك سعر صرف الدولار/ اليورو من 1.30 دولار لليورو في التسعينيات إلى أقل من 0.90 دولار في عام 2001 قبل أن يرتفع إلى حوالي 1.50 دولار في عام 2008 ثم يعود مرة أخرى إلى 1.30 دولار في عام 2012. خلال ذلك الوقت، ارتفع معادل القوة الشرائية لليورو رويدًا من حوالي دولار لليورو في أوائل التسعينيات إلى 1.20 دولار تقريبًا في 2010 (انظر الشكل 1.4)[26].

وعلى الرغم من الجهود الحثيثة للمؤسسات الدولية المتعلقة ببرنامج المقارنة الدولي، فإنه لا مهرب من حقيقة أن هذه الحسابات لمعادل القوة الشرائية غير مؤكدة بدرجة كبيرة، مع وجود هوامش خطأ في نطاق 10 في المائة إن لم تكن أكبر، حتى بين الدول التي لديها مستويات تنمية قابلة للمقارنة. على سبيل المثال، يظهر أحدث المسوح المتاحة أنه بينما بعض الأسعار

(26) يعكس الهبوط طويل الأمد للقوة الشرائية للدولار في مقابل اليورو منذ عام 1990 ببساطة حقيقة أن التضخم في الولايات المتحدة كان أعلى قليلًا (0.8 في المائة أو حوالي 20 في المائة على مدار عشرين عامًا). أسعار الصرف الحالية الظاهرة في الشكل 1.4 هي متوسطات سنوية ومن ثم تخفي التذبذب الضخم قصير المدى.



الأوروبية (الطاقة والاسكان والفنادق والمطاعم) أعلى من الأسعار الأمريكية المقابلة، تبقى أسعار أخرى أقل بشكل حاد (الصحة والتعليم مثلًا)[27].

نظريًا، تضع التقديرات الرسمية أوزانًا لكل الأسعار وفقًا لأوزان سلع وخدمات عديدة في ميزانية نموذجية لكل بلد، لكن مثل هذه الحسابات تترك بوضوح مجالًا كبيرًا للخطأ، خصوصًا وأنه من الصعب للغاية قياس الفوارق النوعية في العديد من الخدمات. في كل حال، من المهم التأكيد على أن مؤشرات الأسعار هذه تقيس مظهرًا مختلفًا للواقع الاجتماعي. فسعر الطاقة يقيس القوة الشرائية للطاقة (وهي أكبر في الولايات المتحدة)، بينما يقيس سعر الرعاية الصحية القوة الشرائية في هذا المجال (وهي أكبر في أوروبا). إن واقع اللامساواة بين الدول متعدد الأبعاد، ومن المضلل أن نقول إنه يمكن تلخيصه بمؤشر منفرد يفضي لتصنيف واضح، بالذات بين البلدان التي لديها متوسطات دخول متشابهة.

في الدول الأفقر، تكون التصحيحات التي يقدمها معادل القوة الشرائية أكبر: ففي أفريقيا وآسيا، تكاد تكون الأسعار نصف ماهي عليه في البلدان الغنية، وهكذا يكاد يتضاعف الناتج المحلي الإجمالي عند استخدام معادل القوة الشرائية في المقارنات بدلًا من أسعار الصرف في السوق. هذا بالأساس نتيجة حقيقة أن أسعار السلع والخدمات التي لا يمكن المتاجرة فيها دوليًا أقل، لأنها عادة كثيفة العمل وتتعلق بعمالة غير ماهرة نسبيًا (وهو عنصر إنتاج فائض نسبيًا في الدول الأقل تقدمًا)، في مقابل العمالة الماهرة ورأس المال (اللذين هما نادران نسبيًا في الدول الأقل تقدمًا)[28]. في العموم، كلما كان البلد أفقر، كلما كان التصحيح أكبر: في عام 2012، كان معامل التصحيح 1.6 في الصين و2.5 في الهند[29]. في هذه اللحظة، يساوي اليورو 8 يوان صيني في سوق الصرف الأجنبي لكنه يعادل فقط 5 يوان بمعادل القوة الشرائية. تنكمش الفجوة كلما تتطور الصين وتعيد تقييم اليوان (انظر الشكل 1.5).

---

(27) انظر: Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures—2005 International Comparison Programme (Washington, DC: World Bank, 2008), table 2, pp. 38–

لاحظ أنه في هذه الحسابات الرسمية، تقاس الخدمات العامة المجانية أو مخفضة الأسعار من حيث تكلفتها الإنتاجية (مثلا، أجور المدرسين في التعليم)، التي يسددها دافعو الضرائب في نهاية الأمر. هذا هو نتاج اتفاق بروتوكولي إحصائي يسدده دافع الضرائب في نهاية الأمر. وهو عقد إحصائي غير كامل ولو أنه مرضٍ أكثر من أغلب العقود. أي عرف إحصائي يرفض أن يأخذ في اعتباره هذه الإحصاءات القومية سيكون أسوأ، وستنتج عنه مقارنات دولية منحرفة.

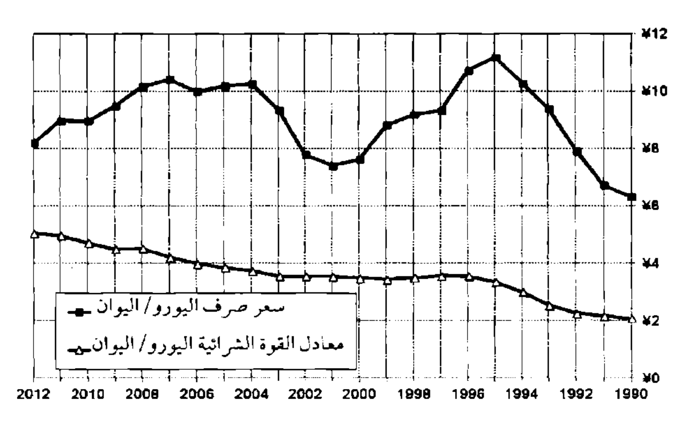
(28) هذا هو التوقع المعتاد (فيما يطلق عليه نموذج بالاسا–صامويلسون)، والذي يبدو وأنه يشرح بشكل جيد لماذا تصحيح معادل القوة الشرائية أكبر من 1 بالنسبة للدول الفقيرة مقابل الدول الغنية. على الرغم من هذا، فداخل الدول الغنية، ليست الأشياء بهذا الوضوح: ففي أغنى بلاد العالم (الولايات المتحدة) كان لديها تصحيح لمعادل القوة الشرائية أكبر من 1 حتى عام 1970 لكنه كان أقل من 1 في الثمانينات. وبصرف النظر عن خطأ القياس، فقد يكون أحد التفسيرات هو الدرجة العالية من اللامساواة في الأجور الملحوظة في الولايات المتحدة في الأعوام الأخيرة، والتي قد تؤدي لأسعار أقل في قطاع الخدمات كثيفة العمالة غير الماهرة، وغير القابلة للتبادل التجاري. (بالضبط كما هو الحال في البلدان الفقيرة). انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(29) انظر الجدول الملحق S1.2 المتاح على الإنترنت.



ويدفع بعض الكتاب، بمن فيهم آنجس ماديسون، بأن الفجوة ليست صغيرة كما قد تبدو وأن الإحصاءات الدولية الرسمية تقلل من حجم الناتج المحلي الإجمالي الصيني[30].

وبسبب عناصر عدم التأكد التي تحيط بأسعار الصرف ومعادلات القوة الشرائية، فإنه تجب معاملة متوسطات نصيب الفرد من الدخل الشهري الذي تمت مناقشته سابقًا (150-250 يورو في البلدان الأفقر، و600-800 يورو في البلدان المتوسطة، و2500-3000 يورو في البلدان الأغنى) على أنها تقديرات تقريبية أكثر منها حقائق رياضية. على سبيل المثال، كان نصيب الدول الغنية (الاتحاد الأوروبي، والولايات المتحدة، وكندا، واليابان) من الدخل العالمي 46 في المائة في عام 2012 لو أننا استخدمنا معادل القوة الشرائية لكنه يصبح 57 في المائة لو استخدمنا أسعار الصرف الجارية[31]. «الحقيقة» غالبًا تقع في مكان ما بين هذين الرقمين، ومن المحتمل أنها أقرب للأول. مع ذلك، فإن ترتيب الأحجام يبقى كما هو، كما تبقى حقيقة أن نصيب الدخل الذي يذهب للدول الغنية ظل يتراجع بشكل ثابت منذ سبعينات القرن العشرين. وبغضّ النظر عن أي قياس سيتم استخدامه، يبدو بوضوح أن العالم دخل مرحلة تتقارب فيها البلدان الغنية والفقيرة من حيث الدخل.



الشكل 1.5: سعر الصرف ومعادل القوة الشرائية: اليورو/اليوان

سعر صرف اليورو/اليوان - معادل القوة الشرائية اليورو/اليوان

في عام 2012، كان اليورو الواحد يساوي 8 يوان وفقًا لسعر الصرف الجاري، لكنه كان يساوي 5 يوان بمعادل القوة الشرائية.

المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

---

(30) لقد استخدمت التقديرات الرسمية للفترة الأخيرة، ومن الممكن أن ينتج عن المسح القادم لبرنامج المقارنة الدولي إعادة تقييم للناتج المحلي الإجمالي الصيني. فيما يخص الاختلاف بين البرنامج وماديسون انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(31) انظر الجدول الملحق S1.2 المتاح على الإنترنت. قد يرتفع نصيب الاتحاد الأوروبي من 21 إلى 25 في المائة، والولايات المتحدة-كندا من 20 إلى 24 في المائة، ونصيب اليابان من 5 إلى 8 في المائة.



التوزيع العالمي للدخل أكثر تفاوتًا من توزيع الناتج

لتبسيط الشرح، لقد افترضت المناقشة حتى الآن أن الدخل القومي لكل تجمع قارّي أو إقليمي يتطابق مع ناتجه المحلي: فقد تم الحصول على الدخول الشهرية المشار إليها في الجدول 1.1 ببساطة بخصم 10 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي (لعمل حساب إهلاك رأس المال) والقسمة على 12.

في الواقع أنه من السليم مساواة الدخل والناتج على المستوى العالمي وليس على المستوى القومي أو القارّي. ففي العموم، توزيع الدخل العالمي أكثر تفاوتًا من توزيع الناتج، لأن البلدان التي لديها المتوسط الأعلى لنصيب الفرد من الناتج هي أيضًا التي من المحتمل أكثر أن تمتلك جزءًا من رأسمال البلدان الأخرى، ولذلك تتلقى تدفّقًا موجبًا من الدخل من رأس المال الذي منشأه بلدان لديها مستوى أقل من الناتج للفرد. بصياغة أخرى، الدول الغنية ثرية بشكل مزدوج: فهي تنتج أكثر محليًا وتستثمر أكثر في الخارج معًا، لدرجة أن نصيب الفرد من دخلها القومي للفرد أكبر من نصيبه من ناتجها. والعكس صحيح بالنسبة للدول الفقيرة.

بشكل أكثر تحديدًا، كل الدول المتقدمة الكبرى (الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا، وفرنسا، وبريطانيا) تتمتع حاليًا بمستوى دخل قومي أكبر قليلًا من ناتجها المحلي. على الرغم من هذا، وكما سبقت الإشارة، فإن صافي الدخل من الخارج هو فقط موجب بشكل ضئيل لا يغير جذريًا من مستوى المعيشة في هذه البلدان. فقيمته تصل إلى حوالي 1 أو 2 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا، و 2–3 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في اليابان وألمانيا. على ذلك فهذا يمثل دفعة مهمة للدخل القومي، بالذات في اليابان وألمانيا، اللتين مكنتهما فوائضهما التجارية من مراكمة احتياطات كبيرة من رأس المال الأجنبي على مدار العقود العديدة السابقة، تدرّ عوائد معتبرة في الوقت الحالي.

أتحول الآن من الدول الأغنى المأخوذة بشكل فردي إلى الكتل القارية المأخوذة ككل. ما نجده في أوروبا وأمريكا وآسيا هو شيء قريب من التوازن: تستقبل البلدان الأغنى في كل كتلة (عمومًا في الشمال) تدفقًا موجبًا من الدخل من رأس المال، يلغيه جزئيًا التدفق الخارج من دول أخرى (عموما في الجنوب والشرق)، إلى درجة يكاد يتساوى عندها الدخل الكلي بالضبط مع الناتج الكلي على المستوى القاري، في العموم في حدود 0.5 في المائة[32].

القارة الوحيدة التي تفتقر للتوازن هي أفريقيا، حيث يمتلك الأجانب حصة كبيرة من رأس المال. طبقًا لبيانات ميزان المدفوعات التي تم تجميعها منذ عام 1970 من قبل الأمم المتحدة ومؤسسات دولية أخرى كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي، فإن دخل

---

(32) لا يعني هذا بالطبع أن كل قارة موصدة بشكل محكم الإغلاق أمام القارات الأخرى: هذه التدفقات الصافية تخفي استثمارات بينية ضخمة بين القارات.



الأفارقة يقل 5 في المائة تقريبًا عن ناتج القارة (تزيد لدرجة 10 في المائة أقل في بعض الدول المنفردة)[33]. يعني ذلك، في ظل وضع تصل فيه حصة رأس المال في الدخل إلى حوالى 30 في المائة، أن نحو 20 في المائة من رأس المال الأفريقي مملوك من قبل الأجانب: فكّر في حملة أسهم منجم ماريكانا للبلاتين في لندن، وهو المنجم الذي ناقشناه في بداية هذا الفصل.

من المهم أن ندرك ما يعنيه مثل هذا الرقم في الممارسة. فبما أن الأجانب نادرًا ما يمتلكون بعض أنواع الثروة (كالعقار السكني ورأس المال الزراعي)، يتبع هذا أن الحصة المملوكة للأجانب في رأس المال الصناعي لأفريقيا قد تتجاوز 40-50 في المائة، وقد تكون أعلى في قطاعات أخرى. برغم حقيقة أنه قد توجد نواقص كثيرة في بيانات ميزان المدفوعات، فمن الواضح أن الملكية الأجنبية واقع مهم اليوم في أفريقيا.

لو أننا نظرنا أبعد في الماضي، سنجد المزيد من الاختلالات الواضحة. عشية الحرب العالمية الأولى، كان الدخل القومي لبريطانيا العظمى، المستثمر الأكبر عالميًا، أعلى بحوالي 10 في المائة من ناتجها المحلي. وكانت الفجوة أكثر من 5 في المائة في فرنسا، القوة الاستعمارية والمستثمر رقم اثنين عالميًا، وجاءت ألمانيا ثالثًا بفارق قريب، رغم أن إمبراطوريتها الاستعمارية كانت قليلة الشأن، لأن قطاعها الصناعي المتقدم للغاية قد راكم حقوقًا على باقي العالم. وقد ذهب الاستثمار البريطاني والفرنسي والألماني جزئيًا إلى بلدان أوروبية أخرى وإلى الولايات المتحدة وفي جزء منه إلى آسيا وأفريقيا. في الإجمال، امتلكت القوى الأوروبية في عام 1913 ما بين ثلث إلى نصف رأس المال المحلي في آسيا وأفريقيا، وأكثر من ثلاثة أرباع رأسمالها الصناعي[34].

ما القوى المعززة للتقارب بين الدول؟

نظريًا، يمكن أن تكون لتلك الآلية التي من خلالها يمكن للدول الغنية أن تمتلك جزءًا من رأس مال الدول الفقيرة آثار حميدة عن طريق تعزيز التقارب. لو أن الدول الغنية تفيض بالمدَّخرات ورأس المال، ولا يوجد منطق لاستخدامها في بناء مساكن جديدة أو إضافة آلات جديدة (في مثل هذه الحالة يقول الاقتصاديون إن: الإنتاجية الحدّية لرأس المال»، وهي الناتج الإضافي بسبب إضافة وحدة جديدة من رأس المال «عند الحد» «at the margin» قليلة جدًا)، فقد يكون من الأكفأ عمومًا أن يتم استثمار جزء من المدخرات

(33) يبدو رقم الـ 5 في المائة كمتوسط بالنسبة للقارة الأفريقية مستقرًا خلال الفترة بين أعوام 1970-2012 من المهم الإشارة إلى أن التدفقات للخارج من الدخل من رأس المال كانت في نطاق ثلاثة أضعاف التدفقات للداخل من المساعدات الدولية (وهو قياس مفتوح للنقاش علاوة على هذا). من أجل المزيد من التفاصيل عن كل هذه التقديرات، انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(34) بصياغة أخرى، كان نصيب آسيا وأفريقيا من الناتج العالمي في عام 1913 أقل من 30 في المائة ونصيبهما من الدخل العالمي كان أقرب إلى 25 في المائة. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



المحلية في البلدان الأفقر في الخارج. هكذا ستحصل الدول الغنية - وبالتالي سكان البلدان الغنية التي لديها رأس مال تستغني عنه - على عائد أفضل عن طريق استثمار رؤوس أموالها في الخارج، وستزيد البلدان الفقيرة من إنتاجيتها، وبذلك تسد الفجوة بينها وبين الدول الغنية. وفقًا للنظرية الاقتصادية الكلاسيكية، يجب أن تؤدي هذه الآلية، القائمة على التدفق الحر لرأس المال وموازنة الإنتاجية الحدّية لرأس المال على المستوى العالمي، إلى تقارب الدول الغنية والفقيرة، والتقليل في نهاية الأمر من التفاوتات عبر قوى السوق والمنافسة.

على الرغم من هذا، فإن هذه النظرية المتفائلة فيها عيبان كبيران. الأول، من وجهة نظر منطقية بحتة، لا تضمن آلية الموازنة التقارب العالمي في ما يتعلق بنصيب الفرد من الدخل. في أفضل الأحوال، يمكنه أن يتسبب في تقارب في نصيب الفرد من الناتج، شريطة أن نفترض وجود قابلية كاملة لحركة رأس المال، وحتى، وهو الأكثر أهمية، التساوي الكامل لمستويات المهارة ورأس المال البشري عبر البلدان - وهو ليس افتراضًا هيِّنًا.

بأي حال، لا يقتضي التقارب الممكن في الناتج للفرد تقاربًا في الدخل للفرد.

فبعد أن استثمرت الدول الغنية في جيرانها الأفقر، قد تستمر في امتلاكها لأجل غير محدَّد، وفي الواقع قد تنمو حصتها في الملكية لأبعاد هائلة، إلى حد أن نصيب الفرد من الدخل القومي في الدول الغنية يبقى أكبر بشكل دائم من مثيله في الدول الفقيرة، التي عليها أن تستمر في أن تدفع للأجانب نصيبًا هائلًا مما ينتجه مواطنوها (كما فعلت الدول الأفريقية لعقود). من أجل تحديد لأي درجة يُحتمل أن يطرأ مثل هذا الموقف، علينا أن نقارن معدل العائد على رأس المال الذي على الدول الفقيرة سداده للبلدان الغنية بمعدلات نمو الاقتصادات الغنية والفقيرة. وقبل التقدم على هذا الطريق، يجب أولًا الحصول على فهم أفضل للقوى المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل في بلد ما.

علاوة على هذا، لو نظرنا إلى السجل التاريخي، لا يبدو أن حراك رأس المال كان عاملًا رئيسيًا في تعزيز التقارب بين الأمم الغنية والفقيرة.

لم تستفد أي من بلدان آسيا التي تحركت مقتربة من بلدان الغرب المتقدمة في السنوات الأخيرة من الاستثمارات الأجنبية الكبيرة، سواء كانت اليابان، أم كوريا الجنوبية، أم تايوان، أم مؤخرًا جدًا، الصين. جوهريًا، كل هذه البلدان موَّلت هي نفسها الاستثمارات الضرورية في رأس المال العيني، وحتى أكثر في رأس المال البشري، الذي تعتبره أحدث الأبحاث المفتاح للنمو طويل المدى[35]. بالمقابل، كانت الدول المملوكة من قبل دول أخرى، سواء

---

(35) كان من المعروف بشكل كبير منذ الخمسينيات أن تزامن رأس المال العيني يشرح جزءً صغيرا فقط من نمو الإنتاجية طويل المدى، والشيء الجوهري هو تراكم رأس المال البشري والمعرفة الجديدة. انظر على وجه الخصوص في Robert M. Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth,» Quarterly Journal of Economics 70, no. 1 (February 1956): 65-94. المقالات الأخيرة لشارلز جونز وبول رومر Charles I. Jones and Paul M. Romer, «The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population =



في المرحلة الاستعمارية أم في أفريقيا حاليًا، أقل نجاحًا، بالأساس، لأنها مالت للتخصص في نواحٍ دون أفق كافٍ للتطور المستقبلي، ولأنها كانت عرضة لعدم استقرار سياسي مزمن.

جزء من سبب هذا الاختلال قد يكون ما يلي: عندما يكون بلد مملوك بشكل كبير من الأجانب، يكون هناك طلب اجتماعي متكرر، ويكاد يتعذر كبحه، على المصادرة. يستجيب فاعلون سياسيون آخرون بأن الاستثمار والتنمية ممكنان فقط لو أن حقوق الملكية الموجودة محمية بلا قيد ولا شرط. بهذا يعلق البلد في تناوب لا ينتهي بين حكومات ثورية (نجاحها في تحسين الأحوال المعيشية الفعلية للمواطنين محدود في العادة) وبين حكومات تكرِّس نفسها لحماية أصحاب الملكية الحاليين، واضعين بهذا الأساس للثورة أو الانقلاب التاليين. من الصعب بالفعل قبول اللامساواة في ملكية رأس المال أو الحفاظ على استمراريتها داخل مجتمع قومي منفرد. دوليًا، يكاد يكون من المستحيل الإبقاء عليها من دون النوع الاستعماري من السيطرة السياسية.

فلنكن متأكدين: المشاركة في الاقتصاد العالمي ليست سلبية في حد ذاتها. لم يُفضِ الانكفاء على الذات أبدًا إلى الازدهار. لقد استفادت بلدان آسيا التي تقوم أخيرًا باللحاق بباقي العالم بشكل واضح من الانفتاح على العالم الخارجي. لكنها استفادت من الأسواق المفتوحة للسلع والخدمات والشروط التفضيلية للتجارة أكثر من التدفقات الحرة لرأس المال. على سبيل المثال، ما زالت الصين تفرض قيودًا على رأس المال: لا يمكن للأجانب الاستثمار في البلد بحرية لكن هذا أعاق التراكم الرأسمالي، الذي كانت المدخرات المحلية كافية له إلى حدٍّ كبير. وموَّلت كل من اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان جميعها الاستثمار عبر المدخرات. وتظهر دراسات عديدة أيضًا أن المكاسب من التجارة الحرة جاءت بالأساس من انتشار المعرفة ومن مكاسب الإنتاجية التي جعلت منها الحدود المفتوحة ضرورة، وليس من مكاسب ساكنة مرتبطة بالتخصص، الذي يتضح أنه كان متواضعًا لدرجة كبيرة[36].

لكي نلخص الأمر، تفيد التجربة التاريخية بأن الآلية الرئيسية للتقارب على المستوى العالمي، وأيضًا المحلي، هي انتشار المعرفة. بصياغة أخرى، يلحق الفقراء بالأغنياء بالقدر الذي يحققون فيه نفس درجة المعرفة الفنية التكنولوجية والمهارة والتعليم، وليس بأن

= and Human Capital,» American Economic Journal: Macroeconomics 2, no. 1 (January 2010): 224–45, و Robert J. Gordon, «Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds,» NBER Working Paper 18315 (August 2012) نقاط مدخلية جيدة للأدبيات الضخمة في موضوع محددات النمو طويل المدى.

(36) طبقًا لإحدى الدراسات الحديثة، فإن المكاسب الثابتة من انفتاح الهند والصين على التجارة العالمية تقدر بنحو 0.4 في المائة فقط من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، و 3.5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي الصيني، و1.6 في المائة بالنسبة للهند. بالنظر لإعادة التوزيع الضخمة بين القطاعات والبلدان (مع وجود عدد كبير جدا من الخاسرين في كل البلدان)، يبدو من الصعب تبرير الانفتاح التجاري (الذي برغم ذلك تبدو هذه البلدان عالقة به) فقط على أساس مثل هذه المكاسب. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



يصبحوا مملوكين للأثرياء. انتشار المعرفة ليس مِنَّة من السماء: فالانفتاح الدولي والتجارة يعجِّلانه (لا يشجع الانكفاء على الذات على نقل التكنولوجيا). قبل كل شيء، يعتمد انتشار المعرفة على قدرة البلد على تعبئة التمويل، بالإضافة إلى المؤسسات التي تشجع الاستثمار واسع النطاق في تعليم وتدريب السكان في الوقت الذي تضمن فيه إطارًا قانونيًا مستقرًا يمكن للفاعلين الاقتصاديين المختلفين الاعتماد عليه بشكل موثوق. لذلك فهو مرتبط بشكل وثيق بإنجاز حكومة شرعية وكفئة. هذه باختصار هي الدروس الرئيسية التي لدى التاريخ ليعلمنا إياها بخصوص النمو العالمي والتفاوتات الدولية.




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الثاني

النمو: أوهام وحقائق

تحدث اليوم بشكل واضح عملية تقارب على المستوى العالمي وتَلحق الدول الناشئة بالدول المتقدمة، على الرغم من أن اللامساواة تظل شديدة للغاية بين الدول الغنية والدول الفقيرة. ولا توجد أي دلائل على أن عملية اللحاق تلك ناتجة عن استثمارات الدول الغنية في الدول الفقيرة، بل العكس (كلما كان ذلك ممكنًا، يبدو استثمار تلك الأخيرة داخل حدودها واعدًا أكثر من غيره، نظرًا لتجارب الماضي).

ولكن عدا مسألة التقارب، فإن النقطة التي أود التأكيد عليها هي أن القرن الواحد والعشرين قد يشهد العودة إلى نظام نمو ضعيف. بشكل أكثر تحديدًا، سنجد أن النمو دائمًا ما كان نسبيًا ضعيفًا، في ما عدا فترات استثنائية، أو عند حدوث ظواهر اللحاق. وتدلّ كل المؤشرات على أن النمو (وفي كل حال مكوِّنه السكاني) سيكون حتى أضعف في المستقبل.

حتى نفهم تلك المسألة جيدًا، والطريقة التي تتحقق بها أثناء عملية اللحاق، وبالتزامن مع القوى المحركة للامساواة، من المهم أن نفكك نمو الناتج إلى شقين: النمو السكاني من ناحية، ومتوسط نمو الناتج للفرد من ناحية أخرى. في قول آخر، يحتوي النمو دائمًا على مكوِّن سكاني بحت ومكوِّن آخر اقتصادي، وهو وحده ما يسمح بتحسين ظروف المعيشة. المكون الأول طالما تم نسيانه في النقاش العام، حيث نبدو أحيانًا وكأننا نفترض أن السكان قد توقفوا عن النمو - وهو ما لم يحدث بعد. بل هو أمر مستبعد حتى ولو بدا أننا نسير في هذا الاتجاه ببطء. على سبيل المثال في عامَيْ 2013-2014 سيتجاوز معدل نموالاقتصاد العالمي بلا شك ال3 في المائة، بفضل التقدم السريع في الدول الصاعدة. ولكن نمو السكان العالمي يقترب حاليًا من 1 في المائة، وهو ما سيجعل متوسط معدل نمو الناتج العالمي للفرد (أو متوسط الدخل العالمي للفرد) يبلغ في الحقيقة بالكاد 1 في المائة.

النمو في الأجل الطويل جدًا

قبل أن ندرس الاتجاهات الحالية، سأعود إلى الوراء في الزمن كي أتتبع مراحل تطور



ترتيب أحجام النمو العالمي منذ الثورة الصناعية. لنبدأ بفحص معدلات النمو في الأجل الطويل جدًا والمشار إليها في الجدول 2.1 حيث تتجلى حقائق مهمة.

نستنتج في المقام الأول أن صعود النمو منذ القرن الثامن عشر هو ظاهرة متعلقة بمعدلات نمو سنوية متواضعة نسبيًا. ثانيًا، يتعلق الأمر بظاهرة مركبة من مكوّنَيْن ديموغرافي واقتصادي لهما تقريبًا نفس الحجم. فوفقًا لأفضل ما لدينا من تقديرات متاحة، بلغ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي سنويًا في المتوسط 1.6 في المائة بين عامي 1700 و2012، منها 0.8 في المائة سنويًا عائد للنمو السكاني، و0.8 في المائة مساهمة متوسط نمو الناتج للفرد.

متوسط معدل النمو السنوي العالمي	الناتج العالمي (%)	السكان في العالم (%)	متوسط إنتاج الفرد (%)
0-1700	%0.1	%0.1	%0.0
1700-2012	%1.6	%0.8	%0.8
منها: 1820-1700	%0.5	%0.4	%0.1
1820-1913	%1.5	%0.6	%0.9
1913-2012	%3.0	%1.4	%1.6

الجدول 2.1: النمو العالمي منذ الثورة الصناعية

كان متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي 3 % في السنة خلال الفترة 1913 -2010. ويمكن أن نفكك هذا المعدل إلى 1.4 % للنمو السكاني، و 1.6 % لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

قد تبدو تلك المستويات ضئيلة بحسب النقاشات المعاصرة، حيث يعتبر عادة أي معدل أقل من 1 في المائة غير ذي معنى. وحيث نتخيل أحيانًا أن أي نمو جدير بهذه التسمية لا ينبغي أن يقل عن 3 في المائة أو 4 في المائة في السنة، أو أكثر، كما كان الحال في أوروبا أثناء الأعوام الثلاثين المجيدة، أو كما في الصين اليوم.

ولكن، إذا تواصل إيقاع نمو في حدود 1 في المائة في السنة، لكل من السكان ونصيب الفرد من الناتج على مدى فترة طويلة جدًا، كذلك الذي شهدناه منذ العام 1700، فإنه يعتبر في الحقيقة سريعًا للغاية، ولا يشبه في شيء النمو المقارب للصفر الذي شهدته القرون التي سبقت الثورة الصناعية.

في الواقع، وفقًا لحسابات ماديسون Maddison، كانت معدلات النمو السكانية والاقتصادية أقل من 0.1 في المائة في السنة بين العامين صفر و11700 (وتحديدًا: 0.06 في المائة سنويًا للسكان و 0.02 في المائة لنصيب الفرد من الناتج)[37].

قد تضللنا دقة تلك التقديرات : إذ إن ما هو متاح لنا من معارف عن تطور السكان

(37) انظر الجدول الإضافي S2.1 (المتاح على الإنترنت) من أجل النتائج التفصيلية للفترات الزمينة الفرعية.

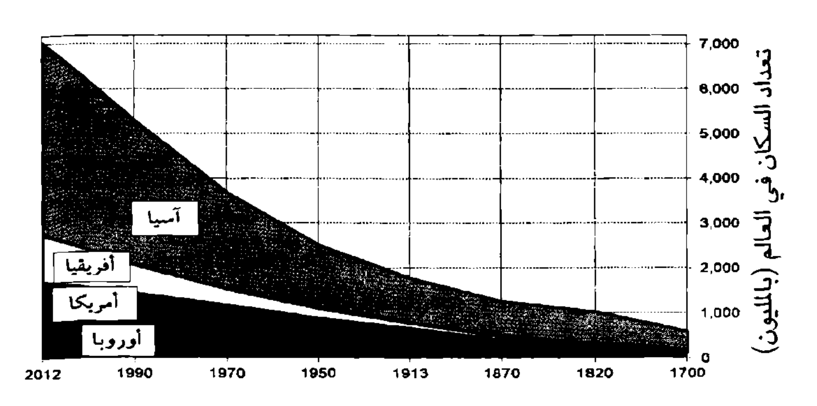


العالمي بين العام صفر والعام 1700 محدود للغاية - أما المعارف التي تتعلق بنصيب الفرد من الناتج فهي شبه منعدمة. ومع ذلك، مهما قلّ اليقين في دقة الرقم، فإن ذلك عديم الأهمية، فلا يوجد أي شك في أن إيقاع النمو كان ضعيفًا للغاية في الزمن العتيق قبل الثورة الصناعية، وفي كل الأحوال كان أقل من 0.1 في المائة إلى 0.2 في المائة في السنة. يبدو السبب بسيطًا: كان الحصول على إيقاع نمو أكبر سيستلزم حجم سكان بالغ الصغر -وذلك غير معقول- في بداية حقبتنا، أو مستويات معيشة أقل كثيرًا من الحدود الدنيا المتفق على قبولها. لنفس السبب، سيكون النمو في القرون القادمة بلا شك عرضة للهبوط لمستويات شديدة التدني، على الأقل في ما يتعلق بالشق السكاني.

قانون النمو المتراكم

حتى نفهم جيدًا هذا المنطق، قد يكون من المجدي أن نتوقف برهة للنظر في ما يمكن أن نسميه قانون «النمو المتراكم»، أي حقيقة النمو السنوي الضعيف المتراكم عبر فترة زمنية طويلة جدًا الذي يؤدي إلى تقدم معتبر.

بشكل ملموس، لقد نما سكان العالم بالكاد بمعدل 0.8 في المائة في السنة في المتوسط بين أعوام 1700 2012-. ولكن تراكم هذا النمو عبر ثلاثة قرون أدى رغم كل شيء إلى نمو السكان العالمي بعشرة أضعاف. في قول آخر، كان تعداد العالم حوالي 600 مليون نسمة عند بداية القرن الثامن عشر، وصار أكثر من 7 مليارات في عام 2012 (انظر الشكل 2.1). وإذا استمر النمو السكاني بنفس الإيقاع في القرون الثلاثة القادمة، سيتجاوز التعداد السكاني 70 مليار نسمة بحلول عام 2300.



الشكل 2.1: نمو تعداد السكان العالمي، أعوام 1700-2012

تضاعف عدد السكان من 600 مليون في عام 1700 إلى 7 مليار في عام 2012

المصادر والسلاسل الزمنية: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c



حتى يستطيع كل فرد أن يتآلف مع الآثار المتفجرة التي تنشأ عن قانون النمو المتراكم نشير إلى أن الجدول 2.2 يوضح الارتباط بين معدلات النمو في سنة (وهي الطريقة المعتادة التي تعرض بها تلك المعدلات)، والتطورات التي نحصل عليها على فترات أطول. مثلًا، يعطينا معدل نمو 1 في المائة في السنة نموًا يقدر بـ 35 في المائة في غضون 30 عامًا، ويصبح مضروبًا في 3 أضعاف خلال مائة عام، وعشرين ضعفًا في ثلاثة قرون، وعشرين ألف ضعف بعد 1000 عام. النتيجة البسيطة التي يدلنا عليها هذا الجدول هو أن معدلات نمو أكبر من 1.5-1

معدل نمو =... (%)	يعادل معدل نمو جيلي (30 عامًا)=.. (%)	مضروبًا في...	مضروبًا في... بعد 100 سنة	مضروبًا في... بعد 1000 سنة
%0.1	%3	1.03	1.11	2.72
%0.2	%6	1.06	1.22	7.37
%0.5	%16	1.16	1.65	147
%1.0	%35	1.35	2.70	20,959
%1.5	%56	1.56	4.43	2,924,437
%2.0	%81	1.81	7.24	398,264,652
%2.5	%110	2.10	11.8	52,949,930,179
%3.5	%181	2.81	31.2	
%5.0	%332	4.32	131.5	...

الجدول 2.2: قانون النمو المتراكم

يعادل معدل نمو سنوي بـ 1 % نموًا متراكمًا بـ 35 % بعد جيل (30 عامًا)، و مضروبًا في 207 في مائة عام، ومضروبًا في أكثر من 20000 في 1000 سنة.

نرى هنا إلى أي مدى يمكن أن يؤدي اختيار الفترة الزمنية إلى إدراكات متناقضة لعملية النمو. ففي أفق عام واحد، يبدو معدل نمو 1 في المائة ضعيفًا جدًا، ويكاد يكون غير ملحوظ بالعين المجردة. وبالفعل يمكن للأشخاص المعنيين ألا يعيرونه أي انتباه، ويتكوَّن لديهم الانطباع بأن هناك حالة كساد تامة، وإعادة إنتاج متطابقة من سنة لأخرى.

يبدو النمو إذن في هذه الحالة كمفهوم مجرد نسبيًا، ومركبًا رياضيًا وإحصائيًا بحتًا. ولكن بعد جيل، أي حوالي 30 عامًا، وهي الفترة التي تبدو لنا أفضل إذا أردنا تقييم التغيرات



التي تطرأ على مجتمع معين، يعادل نفس معدل النمو إضافة أكبر من الثلث، وهذا تحوُّل كبير. قطعًا هو أقل عظمة من معدل نمو 2 - 2.5 في المائة في السنة، والذي يؤدي إلى أن يتضاعف الناتج كل 30 عامًا. ولكنه كافٍ لأن يؤدي إلى تجديد عميق ومنتظم للمجتمع، ولتغير جذري في الأجل الطويل جدًا.

يتطابق قانون «النمو المتراكم» في جوهره مع القانون المسمى «العوائد المتراكمة»، والذي يقضي بأن معدل عائد سنوي يقدر ببضعة آحاد في المائة، عندما تتراكم على مدى عدة عقود، تؤدي آليًا إلى تضخم كبير في رأس المال الأصلي - ولكن بشرط أن يتم إعادة استثمار هذا العائد بشكل دائم، أو على الأقل ألا يكون الجزء الذي يستهلكه صاحب رأس المال كبيرًا جدًا، إذا ما قورن بمعدل النمو السائد في المجتمع محل الدراسة.

وتتعلق الفرضية الرئيسية لهذا الكتاب تحديدًا بأن الفجوة التي قد تبدو ضئيلة بين معدل العائد على رأس المال ومعدل النمو، يمكن أن تنشأ عنها على الأجل الطويل جدا آثار في غاية الشدة ومزعزعة لهيكل وآليات حركة اللامساواة في أي مجتمع. الأمر كله يتفرع بشكل ما من قانون النمو المتراكم والعوائد المتراكمة، ولهذا يجدر بنا منذ الآن أن نتعرف على هذين المفهومين.

مراحل النمو الديموغرافي

لنستعد فحص النمو السكاني العالمي.

لو كان معدل النمو السكاني في قديم الأزل هو نفسه معدل النمو السكاني بين عامي 1700- 2012 وهو في المتوسط 0.8 في المائة سنويًا - لكان عدد سكان العالم تضاعف بما يقرب من 100 ألف ضعف بين العام صفر والعام 1700.

وإذا أخذنا في الاعتبار أن عدد سكان العالم في عام 1700 كان يقدَّر بـ 600 ألف نسمة، فهذا يعني أنه -من أجل استقامة الحسابات- أن نفترض أن عدد سكان العالم في عصر المسيح كان يبعث على الضحك (أقل من عشرة آلاف نسمة يقطنون كل الكرة الأرضية).

حتى لو لدينا معدل نمو 0.2 في المائة متراكم على 1700 عام فقد كان سيفضي إلى عدد سكان يقدَّر بـ 20 مليون نسمة فقط في بداية فترتنا. وهو ما يتناقض مع المعلومات المتاحة القائلة بأن عدد السكان تجاوز الـ 200 مليون، منهم 50 مليون نسمة في الإمبراطورية الرومانية وحدها.

وهكذا، أيًا كانت عيوب المصادر التاريخية في تلك الأزمنة، لا يوجد أي مجال للشك في أن متوسط معدل النمو السكاني بين العام صفر والعام 1700 كان بالضرورة أقل من 0.2 في المائة في السنة. بل وبكل تأكيد أقل من 0,1 في المائة.



إذن، وبخلاف الفكرة المنتشرة، لا يعكس هذا النظام المالتوسي[38] ذو النمو الضعيف حالة ركود ديموغرافي تام. قطعًا كان إيقاع التطور بطيئا للغاية، وكثيرًا ما مسحت أزمة صحية أو غذائية دامت بضع سنوات كل النمو المتراكم على مدى أجيال وأجيال[39].

يبقى أن نذكر أن عدد السكان قد زاد بمقدار الربع بين العام صفر والعام 1000، ثم بمقدار النصف بين 1000–1500، ثم نصفًا إضافيًا بين عامي 1500–1700، وهي الفترة التي شهدت معدل نمو سكاني قريبًا من 0.2 في المائة في السنة.

يبدو ذلك التسارع في معدل النمو الديموغرافي منطقيًا كعملية تدريجية ومتواكبة مع تطور المعارف الطبية والظروف المعيشية الصحية، أي عملية بطيئة للغاية.

وبدءًا من عام 1700 شهد النمو السكاني تسارعًا كبيرًا، ومعدلات نمو في حدود 0.4 في المائة في القرن التاسع عشر. وعرفت أوروبا التي توسعت في أمريكا، أكبر نمو سكاني بين 1700 و1913، ثم رأت معكوس الظاهرة في القرن العشرين: فوصل معدل النمو إلى النصف، أي 0.4 في المائة سنويًا بين 1913–2012، وذلك مقابل 0.8 في المائة خلال الفترة 1820–1913. عرفت هذه الظاهرة بالتحوّل الديموغرافي: الزيادة المتواصلة في العمر المتوقَّع لم تعد تكفي لتعويض انخفاض معدل المواليد، وهكذا يعود إيقاع التطور السكاني ببطء إلى مستوياته الضعيفة.

ومع ذلك، ما زالت معدلات المواليد في آسيا وأفريقيا أعلى، ولفترات أطول مقارنة بأوروبا، حتى إن معدلات النمو السكاني في القرن العشرين كانت مهولة: 1.5 – 2 في المائة في السنة، وهكذا زادت مجتمعات سكانية بخمسة أضعاف وأكثر، خلال قرن واحد. كان عدد سكان مصر بالكاد 10 ملايين نسمة في مطلع القرن العشرين، وصلوا اليوم إلى أكثر من 80 مليونًا. نيجيريا أو باكستان كانتا بالكاد 20 مليون نسمة، صار لديهما الآن أكثر من 160 مليون.

ومن اللطيف أن نلحظ أن إيقاعات النمو السكاني التي بلغتها آسيا وأفريقيا في القرن العشرين – 1.5 إلى2 في المائة سنويًا– هي تقريبًا نفس الإيقاعات المشاهدة في أمريكا في القرنين التاسع عشر و العشرين (انظر الجدول 2.3). كان عدد سكان الولايات المتحدة 3 ملايين نسمة في عام 1780، ثم صار 100 مليون نسمة في عام 1910 و أكثر من 300 مليون في العقد الثاني من القرن ال21. أي تضاعف أكثر من مائة مرة في قرنين.

الفرق الجوهري هو أن النمو السكاني في العالم الجديد إنما يرجع إلى الهجرات الآتية من

---

(38) نسبة إلى مالتوس Malthus، أو الأب توماس روبرت مالتوس، الاقتصادي البريطاني، والذي وضع نظرية مفادها أن النمو السكاني دائمًا ما سيتجاوز نمو الموارد الطبيعية خاصة الغذاء. وأنه لهذا يستحيل أن تتحسن أحوال البشرية من دون فرض قيود شديدة على النمو السكاني (من الموسوعة البريطانية، المترجمان).

(39) المثال الأكبر هو الطاعون الأكبر في عام 1347 والذي أفنى ربع سكان أوروبا، ماحيًا بذلك أثر قرون من النمو السكاني.



قارات أخرى، وخاصة أوروبا. بينما النمو السكاني ذو الـ 1.5 -2 في المائة سنويا في آسيا وأفريقيا في القرن الـ 20، إنما مرجعه إلى الزيادة الطبيعية (الزيادة في المواليد عن الوفيات).
نتيجة هذا الفوران الديموغرافي: بلغ معدل النمو السكاني في القرن العشرين رقما قياسيًا هو 1.4 في المائة سنويًا مقارنة بـ 0.4 إلى 0.6 في المائة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر (انظر الجدول 2.3).

السنوات	World population	أوروبا	أمريكا	أفريقيا	آسيا
0-1700	%0.1	%0.1	%0.0	%0.1	%0.1
1700-2012	%0.8	%0.6	%1.4	%0.9	%0.8
منها: 1700-1820	%0.4	%0.5	%0.7	%0.2	%0.5
1820-1913	%0.6	%0.8	%1.9	%0.6	%0.4
1913-2012	%1.4	%0.4	%1.7	%2.2	%1.5
توقعات 2012-2050	%0.7	-%0.1	%0.6	%1.9	%0.5
توقعات 2050-2100	%0.2	-%0.1	%0.0	%1.0	-%0.2

الجدول 2.3: الزيادة السكانية منذ الثورة الصناعية

بين العامين1913 و2012، بلغ معدل نمو السكان العالمي 1.4 % في السنة منها 0.4 % في أوروبا، 1.7 % في أمريكا وهكذا...

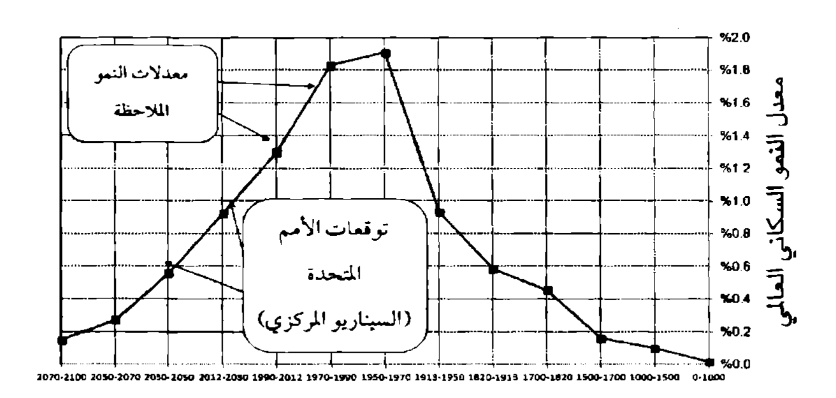
المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

التوقعات المشار إليها للسكان في الفترة 2012-2100تعود للسيناريو المركزي لمنظمة الأمم المتحدة.
من المهم إدراك أننا نخرج للتو من عملية التسارع غير المحددة لإيقاع النمو الديموغرافي. بين عامي 1970و 1990، نما عدد السكان العالمي بأكثر من 1.8 في المائة سنويًا، أي تقريبًا بمثل النمو القياسي الذي شهده التاريخ بين عامي 1950و1970 (1.9 في المائة). وكان إيقاع النمو بين عامي 1990 و2012 أيضًا 1.3 في المائة في السنة، أي شديد السرعة[40].
ووفقًا للتوقعات الرسمية، فإن هذا التحول الديموغرافي على المستوى العالمي، أي ثبات سكان الكوكب، من المفروض أن يبدأ الآن في التسارع.
يفيد السيناريو المركزي لمنظمة الأمم المتحدة بأن معدل نمو السكان من الممكن أن

(40) إذا أخذنا في الحسبان ظاهرة الشيخوخة، سيصبح معدل نمو السكان العالمي أكثر ارتفاعًا: 1.9 ٪ في السنة في المتوسط من 1990 و2012 (زاد نصيب البالغين في السكان على مستوى العالم من 57 ٪ إلى 65 ٪ خلال تلك الفترة. وبلغ نصيبهم في 2012 حوالي 80 ٪ في أوروبا واليابان، و 75 ٪ في أمريكا الشمالية). انظر الملحق الفني.



ينخفض من 0.4 في المائة سنويًا خلال الفترة 2030–2040 ليستقر عند ما يقرب من 0.1 في المائة بدءًا من سنوات الفترة 2070–2080. فإذا ما تحققت تلك التوقعات، فسنكون بصدد العودة إلى نظام النمو الديموغرافي الضعيف، الذي ساد ما قبل عام 1700. وبهذا يكون معدل النمو الديموغرافي قد اتبع منحنى عملاق على شكل الجرس خلال الفترة 1700–2100، قمته تبلغ سقفًا عاليًا يقدَّر بـ 2 ٪ سنويًا بين عامي 1950 و1990 (انظر الشكل 2.2).



الشكل 2.2: معدل النمو السكاني العالمي منذ قديم الأزل وحتى عام 2100

تجاوز معدل نمو السكان العالمي 1 % سنويًا بين الأعوام 1950–2012 ومنتظر أن يصل إلى 0 % من الآن وحتى نهاية القرن الـ 21.

مصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

علينا أن نؤكد أيضًا أن النمو السكاني الضعيف المتوقع في النصف الثاني من القرن (0.2 في المائة بين عامي 2050 و2100) إنما يعود كليًا إلى إلى القارة الأفريقية (التي ينمو سكانها بـ 1 ٪ سنويًا). أما في القارات الثلاث الأخرى، فإن النمو السكاني سيشهد إما ركودًا (0.0 في المائة في أمريكا) أو انكماشًا (–0.1 في المائة في أوروبا و–0.2 في المائة في آسيا). مثل تلك الحالة من النمو السالب الممتد، في وقت السلم ستكون تجربة غير مسبوقة في التاريخ (انظر الجدول 2.3).

النمو الديموغرافي بالسالب؟

من المعلوم بالضرورة أن تلك التوقعات تتسم نسبيًا بعدم اليقين. فهي تعتمد من ناحية على التطور وتوقع الحياة (ومن ثم، جزئيًا، على الاكتشافات العلمية في المجال الطبي)، ومن ناحية أخرى على خيارات تتعلق بالخصوبة ستقوم بها الأجيال القادمة. ففي إطار توقع حياة



معطى، يعتمد النمو السكاني آليًا على الخصوبة. النقطة المهمة التي يجب إدراكها هي أنه يمكن أن تترتب على فروقات صغيرة بخصوص عدد الأطفال الذي يقرر أن ينجبه فرد أو آخر آثار معتبرة على مستوى المجتمع ككل[41].

ولكن التاريخ يثبت أن اختيارات الخصوبة تظل إلى حدٍّ كبير غير قابلة للتنبؤ. فهي تعتمد على مجموعة اعتبارات ثقافية، اقتصادية، نفسية وحميمة، متعلقة بأهداف الحياة التي يضعها الأفراد لأنفسهم. كما يمكن لها أن تعتمد على الظروف المادية التي تقرر كل بلد -أو لا تقرر- أن توفرها من أجل التوفيق بين الحياة الأسرية والمهنية (مدارس، حضانات، مساواة بين الجنسين... إلخ) وهي مسألة بلا شك ستأخذ نصيبًا متزايدًا من النقاش والسياسات العامة في القرن الواحد والعشرين. خلف المخطط العام الذي وصفناه أعلاه، نجد في تاريخ المجتمعات السكانية كل أنواع الخصوصيات الإقليمية وتغيرات اتجاهات مشهودة مرتبطة عادة بالحالات الخاصة بكل تاريخ قومي[42].

تغير الاتجاه الذي شهدته أوروبا والولايات المتحدة هو الأكثر إدهاشًا بلا شك. من كان ليشك في سنوات 1780، عندما كان عدد سكان أوروبا أكثر من 100 مليون نسمة، وأمريكا الشمالية لديها بالكاد 3 مليون، أن التوازن سينقلب لهذه الدرجة؟ في بداية عام 2010، كانت أوروبا قد تخطت 410 ملايين نسمة، مقابل 350 مليونًا في أمريكا الشمالية. ووفقًا لتوقعات الأمم المتحدة، ستكتمل عملية اللحاق منذ الآن وحتى عام 2050، حيث ستبلغ أوروبا بالكاد 430 مليون نسمة، مقابل أكثر من 450 مليون نسمة في أمريكا الشمالية. من الشيِّق أن نلحظ أن تدفقات الهجرة لا تفسر وحدها تبادل الأماكن لكن أيضًا الخصوبة الأعلى بشكل واضح في العالم الجديد منه في أوروبا العجوز، وهي فجوة تمتد حتى اليوم، بما في ذلك بين المجتمعات من أصل أوروبي، وهي ظاهرة تشكل لغزًا إلى حدٍّ كبير لدارسي العلوم السكانية. وبشكل خاص، لا يمكن تفسير الخصوبة المرتفعة في أمريكا بكرم الدولة من

---

(41) إذا كان معدل الخصوبة 1.8 طفل (باستبعاد الوفيات) لكل امرأة، أي 0.9 طفل لكل بالغ، فإن السكان سينخفض عددهم تلقائيًا بـ 10 ٪ في كل جيل. أي ما يقرب من 0.3- ٪ سنويًا. وبالعكس، إذا كانت الخصوبة 2.2 طفل لكل امرأة، أي 1.1 طفل لكل بالغ، سيترتب عليها معدل نمو 10 ٪ في الجيل (أي 3+٪ سنويا). ومع 1.5 طفل لكل امرأة، يكون النمو 1.0 - ٪ سنويًا. ومع 2.5 طفل لكل امرأة، سيكون 0.7+ ٪.

(42) من المستحيل أن نكون عادلين هنا مع كل الأعمال التاريخية، والاجتماعية والأنثروبولوجية التي قامت بتحليل تطور وتنوعات السلوكيات الديموغرافية (بالمعنى الواسع: الخصوبة، الزواج، الهياكل الأسرية... إلخ) على مستوى الدول والأقاليم. لنذكر ببساطة أعمال إمانويل تود Emmanuel Todd و هيرفيه لو برا Herve Le Bras عن خرائط الأنظمة العائلية على المستوى الفرنسي، الأوربي والعالمي، ومنذ «اختراع فرنسا L'invention de la France، 1981, réédition Gallimard, 2012» وحتى «أصل الأنظمة العائلية، L'Origine des Systèmes familiaux (Gallimard, 2011).

وعلى مستوى آخر تمامًا لنذكر أعمال جوستا اسبنج آندرسن Gosta Esping Andersen عن مختلف أنواع الدولة الحارسة والأهمية المتزايدة للسياسات التي تهدف إلى المواءمة بين الحياة الأسرية والمهنية (انظر على سبيل المثال «ثلاثة دروس عن الدولة الحارسة Trois leçons Sur l'Etat Providence, Seuil, 2008».



خلال تبني السياسات المتعلقة بالعائلة: فتلك لا وجود لها تقريبًا في ما وراء الأطلسي.

هل علينا أن نتحلى بإيمان أكبر تجاه المستقبل، تفاؤل كذلك الموجود بالعالم الجديد، ميل شديد إلى أن يلقي المرء بنفسه وبأطفاله في عالم من النمو الأبدي؟ حين يتعلق الأمر باختيارات مركبة مثل تلك المتعلقة بالخصوبة، لا يمكن بداهة استبعاد أي تفسير نفسي أو ثقافي. كما لا يمكن استقراء ما سيأتي مقدمًا: لا ينفك النمو السكاني في أمريكا أيتراجع، كما يمكن للأمور أن تنقلب إذا استمرت تدفقات الهجرة باتجاه الاتحاد الأوروبي في الزيادة، وإذا زادت الخصوبة، أو إذا أدى توقع الحياة الأوروبية إلى زيادة الفجوة مع أمريكا لصالح أوروبا. على أي الأحوال، توقعات منظمة الأمم المتحدة ليست مؤكدة.

نجد بالمثل تغيُّر اتجاهات ديموجرافية مذهلة داخل كل قارة. في قلب أوروبا، كانت فرنسا البلد الأكثر سكانًا في القرن الـ 18 (كما لاحظنا من قبل، وجد يونج ومالتوس في ذلك سبب البؤس في الريف الفرنسي، بل وسبب الثورة)، ثم تميزت بتحول ديموغرافي مبكر غير معتاد، مع هبوط المواليد وشبه ركود للسكان منذ القرن 19 (ظاهرة عادة ما تعود إلى التراجع عن المسيحية أيضًا بشكل مبكر للغاية)، وأخيرًا بقفزة غير معتادة أيضًا في المواليد في القرن العشرين (قفزة مرتبطة بالسياسات الحكومية المتعلقة بالعائلة التي تم تبنيها بعد النزاعات العسكرية والصدمة الناتجة عن الهزيمة في عام 1940). مع ذلك من المتوقع أن ينجح هذا الرهان، بما أن الأمم المتحدة تتوقع أن يتجاوز سكان فرنسا جيرانهم في ألمانيا في حدود عام 2050. من دون أن نعرف تمامًا كيف نفك تشابك الأسباب -الاقتصادية، السياسية، الثقافية والنفسية[43].

وعلى نطاق أوسع، نعرف كلنا العواقب الناتجة عن السياسة الصينية للطفل الواحد التي فرضت منذ سبعينات القرن العشرين، في لحظة كان البلد يخشى فيها ألا ينجح في الخروج من التخلف، وهي بصدد المراجعة. يكاد سكان الهند الآن يتخطون سكان الصين في حين أنهم كانوا يشكلون نصفهم حين طبقت الصين تلك السياسة الجذرية. وفقًا لمنظمة الأمم المتحدة، ستكون الهند صاحبة أكثر عدد سكان في العالم من عام 2020 وحتى عام 2100. ولكن هنا أيضًا لا شيء حتمي: سيمزج تاريخ السكان دائمًا بين خيارات شخصية، ومزاج نفسي قومي، وقفزات حميمة، وإرادات قوية. لا أحد بإمكانه جديًا التنبؤ بالتغيرات التي ستطرأ على الاتجاهات السكانية في القرن الحادي والعشرين.

لهذا، سيكون من الصلف ألا نعتبر تلك التوقعات الرسمية للأمم المتحدة مجرد «سيناريو مركزي». فالمنظمة الأممية تضع أيضًا سيناريوهين آخرين للتنبؤ، ولا عجب أن الفجوات بين تلك السيناريوهات المختلفة، من هنا وحتى عام 2100، كبيرة جدًا[44].

(43) انظر الملحق الفني من أجل سلاسل البيانات التفصيلية لكل بلد.

(44) يفترض السيناريو المركزي أن معدل نمو السكان العالمي خلال الفترة 2070 - 2100 يساوي 0.1 ٪؛ بينما هو يساوي - (0.1 ٪) في السيناريو المنخفض و (0.2 ٪) في السيناريو المرتفع. انظر الملحق الفني.



ولكن لا يمكن أيضًا إغفال أن السيناريو المركزي هو الأكثر احتمالًا في حدود معارفنا الحالية. بين عامي 1990 و2012، كان السكان في أوروبا في مجموعهم في حالة ركود تام، بل وينقصون في عدة دول. فقد صارت الخصوبة الألمانية والإيطالية والإسبانية والبولندية أقل من 1.5 طفل لكل امرأة في العقد الأول من القرن الحالي. وقد سمح كل من إطالة توقع الحياة وتدفقات الهجرة القوية بتجنب انهيار سريع لعدد السكان. في تلك الظروف، لا تبدو توقعات المنظمة الأممية -بنمو ديموجرافي صفر في أوروبا حتى عام 2030، ثم معدلات ضئيلة بالسالب بعد عام 2030- مبالغًا فيها بل أقرب إلى التنبؤ الأكثر عقلانية. وينطبق الأمر نفسه بالنسبة للتطورات المتوقعة في آسيا وغيرها: فالأجيال التي تولد حاليًا في الصين وفي اليابان هي أقل بما يقرب من الثلث من تلك التي ولدت في عقد التسعينات من القرن العشرين. يبدوالتحول الديموغرافي كالقدر المكتوب إلى حدٍّ كبير. ويمكن لتغيرات في الخيارات الفردية أو في السياسات المتبعة أن تخلق تعديلات بلا شك على هامش تلك التطورات -كأن تصبح مثلًا المعدلات السالبة الطفيفة (في اليابان أو ألمانيا) موجبة طفيفة (كفرنسا والدول الاسكندنافية)، وهو ما سيمثل فرقًا مهمًا- لكن من غير المحتمل أن نشهد أي شيء أكثر من هذا، على الأقل على مدى العقود القليلة الآتية.

أما بالنسبة للأجل الطويل جدًا، يبقى كل شيء بعيدًا عن اليقين. ومع ذلك يمكننا أن نذكر بأنه حتى لو بقي إيقاع النمو السكاني كذلك الذي شهدناه بين عامي 1700-2012، أي 0.8 في المائة في السنة- فبمرور القرون سيستتبع ذلك أن يصبح عدد سكان العالم 70 مليارًا في عام 2300. بالتأكيد لا يمكن استبعاد أي أمر، سواء في ما يتعلق بسلوك الخصوبة أو التطورات التكنولوجية (والتي قد تسمح ربما في يوم ما بنمو أقل تلويثًا مما يمكن تخيله اليوم، مع سلع وخدمات مصنعة أغلبيتها من خامات متحللة ومصادر للطاقة المتجددة وبلا أي بصمة كربونية). ولكن عند هذه المرحلة ليس من المبالغ فيه القول بأن عدد سكان عالمي يبلغ 70 مليار نسمة لا يبدو قابلا للتخيُّل، ولا مرغوبًا فيه. الفرضية الأكثر احتمالية هي أن معدل التطور لسكان العالم في القرون القادمة سكون بوضوح أقل من 0.8 في المائة. التنبؤ الرسمي، والذي يتبنى نموًا ديموجرافيًا موجبًا ولكن ضعيفًا -0.1 -0.2 في المائة في السنة- في الأجل الطويل جدًا هو الذي يبدو بديهيًا إلى حدٍّ ما.

النمو سبب في تساوي الأقدار

أيًا كان الأمر، لا يهدف هذا الكتاب إلى التنبؤ الديموغرافي، بل إلى الإلمام بكل تلك الاحتمالات المختلفة وتحليل تبعاتها على تطور توزيع الثروات. يترتب على النمو السكاني عواقب مترتبة على التنمية وعلى القوة المقارنة بين الدول كما أن له أيضًا تبعات مهمة على هيكل اللامساواة.



إذا ما تساوت كافة العوامل الأخرى، فإن نموًا سكانيًا قويًا من شأنه أن يلعب دورًا معادلًا، لأنه يقلل من أهمية الثروات الموروثة عن الماضي، ومن ثم التوريث: فكل جيل عليه بشكل ما أن يعيد بناء نفسه بنفسه.

لنأخذ مثالًا متطرفًا: في عالم لدى كل فرد فيه عشرة أبناء، من الواضح أنه من الأفضل -كقاعدة عامة- ألا نعتمد كثيرًا على الميراث، بما أنه سيكون مقسومًا على عشرة في كل جيل. في مثل ذلك المجتمع يقل كثيرًا الوزن الكلي للميراث، ويكون في معظم الحالات من الواقعي أن يعتمد المرء على عمله أو على مدخراته الخاصة.

الأمر بالمثل حينما يتجدد المجتمع باستمرار عن طريق الهجرات، مثل أمريكا. حيث يصل المهاجرون من دون ثروات تذكر، وتكون كتلة الثروات النابعة من الماضي بطبيعتها محدودة نسبيًا في تلك المجتمعات، مقارنة بالثروات المتراكمة عبر الادّخار. إلا أن النمو السكاني الناجم عن الهجرة يستتبع عواقب أخرى، خاصة في ما يتعلق باللامساواة بين المهاجرين والسكان الأصليين، وفي داخل كل من تلك الفئتين. ولا يمكن أن نقارن هذا الوضع مع حالة مجتمع تسوده حركية السكان الناتجة بالأساس عن الزيادة الطبيعية (أي المواليد).

سنرى كيف أن الحدس المتعلق بآثار الزيادة القوية في السكان يمكن تعميمه إلى حدٍّ ما على مجتمعات تعرف نموًا اقتصاديًا شديد السرعة -وليس فقط نموًا سكانيًا. فعلى سبيل المثال، في عالم يتضاعف فيه متوسط إنتاج الفرد إلى عشرة أمثاله كل جيل، من الأفضل الاعتماد على الدخل والادِّخار الناجمَين عن عمل المرء: فالدخول المتأتية من أجيال سابقة تعتبر ضئيلة للغاية، والثروات التي راكمها الآباء والأجداد لا تمثل إلا فتاتًا، إذا ما قورنت بالدخول المتولدة في الوقت الحاضر.

وبالعكس، يؤدي ركود السكان -أو الأسوأ، نقصهم- إلى زيادة وزن رأس المال الذي راكمته الأجيال السابقة. ونفس الشيء ينطبق على الركود الاقتصادي. ففي إطار نمو ضعيف، سنجد في الغالب أن معدل العائد على رأس المال يفوق بوضوح معدل النمو، وهو الشرط الذي سبق وأن لاحظنا في المقدمة أنه كان القوة الأساسية الدافعة للتفاوت الشديد في توزيع الثروات في الأجل الطويل.

وسنرى أن المجتمعات التي سيطر عليها رأس المال في الماضي، والتي تتشكل جوهريًا من الثروة والميراث، سواء كانت المجتمعات الريفية التقليدية أم تلك التي سادت أوروبا في القرن التاسع عشر، لا يمكن لها أن تترعرع وتدوم إلا في عوالم من النمو الضعيف.

سنفحص إلى أي مدى ستقودنا العودة إلى النمو الضعيف -إذا تحققت- إلى عواقب مهمة متعلقة بآلية حركة تراكم رأس المال وبهيكل اللامساواة. يتعلق بذلك الأمر، على وجه الخصوص، إمكانية العودة إلى الميراث، تلك الظاهرة ذات الأجل الطويل التي بدأت آثارها بالفعل تتبدى في أوروبا، وفي تلك الحالة ستنتشر أيضًا في بقاع أخرى من العالم. لهذا كان من الضروري -في إطار بحثنا- أن نتآلف منذ الآن مع تاريخ النمو السكاني والاقتصادي.



لنذكر أيضًا آلية أخرى -تبدو مكملة لما سبق، حتى لو كانت أقل أهمية وأكثر غموضًا من الأولى- قد ينحو بسببها النمو إلى انخفاض التفاوت في الثروات، أو على الأقل إلى زيادة سرعة تجدد النخب.

فعندما ينعدم النمو أو يصير في غاية الضعف، تتكرر الوظائف الاقتصادية والاجتماعية ومختلف أنواع الأنشطة المهنية بطريقة شبه متطابقة من جيل لآخر.

في حين أن نموًا متواصلًا، بين 0.5 في المائة و1 في المائة سيعني، بالمقابل، خلق وظائف جديدة باستمرار وضرورة الحاجة إلى مهارات جديدة في كل جيل. وذلك بما تمليه حقيقة أن الأذواق والقدرات الإنسانية لا تنتقل عبر الأجيال -على الأقل ليس بالطريقة الأوتوماتيكية والآلية التي ينتقل بها الميراث من الأراضي ورأس المال العقاري أو المالي. أي أن النمو يؤدي إلى تسهيل عملية الترقّي الاجتماعي لأناس لا ينتمي آباؤهم إلى النخبة. قد لا تؤدي بالضرورة هذه الزيادة في إمكانية الترقي الاجتماعي إلى تقليل التفاوت في الدخول، ولكنها من حيث المبدأ تقلل بمرور الوقت إعادة إنتاج وتضخيم اللامساواة في الثروات، ومن ثم تقلل، إلى حدٍّ ما، التفاوت الكبير في الدخول على المدى الطويل.

ولكن مع ذلك علينا أن نشكك في تلك الفكرة غير المتفق عليها القائلة بأن النمو الحديث إنما يتعلق برفع لا مثيل له للمواهب وللقدرات الفردية. نعم، في هذه الحجة جانب من الصحة. ولكنها كثيرًا ما استخدمت منذ القرن التاسع عشر، لتبرير كل أنواع اللامساواة، أيًا كان حجمها ومصدرها الحقيقي. ومن أجل تجميل صفات أولئك الرابحين من النظام الصناعي الجديد. شارل دينواييه وهو اقتصادي ليبرالي كان يعمل رئيسًا لإحدى الإدارات الحكومية في عهد الملكية إبان ثورة يوليو، كتب في عام 1845في كتابه المعنون «من الحرية إلى العمل» (وفيه عارض طبعًا كل التشريعات الاجتماعية الملزمة) يقول: «أثر النظام الصناعي هو تدمير اللامساواة المزعومة؛ ولكن هذا من أجل إبراز اللامساواة الطبيعية». ويقصد دينواييه باللامساواة الطبيعية الاختلافات في القدرات البدنية، والثقافية والأخلاقية، والتي توجد في قلب الاقتصاد الجديد ذي النمو والابتكار الذي يراه في كل مكان حوله، ويجعله رافضًا لأي تدخل من قبل الدولة: «عناصر التفوق هي مصدر كل ما هو كبير ونافع. اقتصروا على العمل من أجل المساواة ولن تحصلوا إلا على التراخي[45]». في السنوات بين 2000-2010، نسمع أحيانًا نفس الفكرة تتردد، والتي تقول بأن اقتصاد المعلومات الجديد يسمح للأكثر موهبة بمضاعفة إنتاجيتهم. من اللازم أن نستنتج أن هذه الحجة عادة ما تستخدم لتبرير اللامساواة القصوى وللدفاع عن حالة الرابحين، من دون الاهتمام بالخاسرين، ولايكون هذا مشفوعًا بحقائق، ومن دون السعي للتأكد إذا كان هذا المبدأ الملائم يسمح -أو لا يسمح- بتفسير التطورات التي شهدناها. سنعود إلى ذلك.

---

(45) انظر: P. Rosanvallon, La Société des Egaux, Seuil, P 131-132.



لنعد الآن إلى نمو متوسط الناتج للفرد. فكما لاحظنا، التطور الذي طرأ عليه في مجمل الفترة بين عامي 1700 و2011 هو تمامًا نفس حجم التطور السكاني: 0.8 في المائة في السنة في المتوسط، أي يتضاعف إلى عشرة أمثاله في ثلاثة قرون. متوسط الدخل على المستوى العالمي يصل حاليًا إلى ما يقرب من 760 يورو في الشهر لكل فرد. في عام 1700 كان أقل من 70 يورو في الشهر، أي يساوي تقريبًا متوسط الدخل في الدول الأفريقية جنوب الصحراء الأكثر فقرًا في عام 2012[46].

تلك المقارنة لها دلالة، ولكن لا تجب المبالغة فيها. عندما نسعى للمقارنة بين مجتمعات وعصور بينها هذا التباين الكبير، من الخادع أن ندّعي أننا نستطيع أن نختصر في رقم واحد مقارنة من نوع «مستوى المعيشة في مجتمع ما أعلى بعشرة أضعاف من ذلك المجتمع الآخر». عندما يصل النمو إلى مثل تلك المستويات فإن مفهومًا كنصيب الفرد من الناتج يصبح مجردًا أكثر من ذلك الخاص بالسكان، فهذا الأخير متعلق على الأقل بحقيقة ملموسة (حساب أعداد السكان أسهل من السلع والخدمات). تاريخ التنمية الاقتصادية هو أولًا ذلك المتعلق بتنوع أنماط الحياة وأنواع السلع والخدمات المنتَجة والمستهلكة. الأمر يتعلق إذا بعملية متعددة الأبعاد، وهي بطبيعتها يصعب اختصارها بدقة في مؤشر نقدي واحد.

لنأخذ الدول الغنية مثالًا. في أوروبا الغربية، وفي أمريكا الشمالية أو اليابان، تضاعف متوسط الدخل للفرد من 100 يورو في الشهر في عام 1700 إلى ما يزيد على 2500 يورو في الشهر في 2012، أي أكثر من عشرين ضعفًا[47].

في الحقيقة، كان تطور الإنتاجية، أي الإنتاج في كل ساعة عمل، أكثر ارتفاعًا، لأن متوسط عدد ساعات العمل للفرد انخفضت كثيرًا: كل المجتمعات المتقدمة اختارت، بمجرد أن اغتنت، أن تعمل أوقاتًا أقل، من أجل التمتع بوقت فراغ أطول (أيام عمل أقصر، إجازات أطول وغيرها،...)[48].

يعود هذا التطور الخرافي إلى القرن العشرين. على المستوى العالمي، بلغ متوسط النمو 0.8

---

(46) متوسط الناتج المحلي الإجمالي للفرد في أفريقيا جنوب الصحراء في عام 2012 حوالي 2000 يورو للفرد، أي متوسط دخل 150 يورو في الشهر (انظر الفصل الأول، جدول 1). ولكن الدول الأكثر فقرًا (مثل الكونغو-كينشاسا، النيجر، تشاد وإثيوبيا) أقل مرتين أوثلاثًا من هذا المستوى، بينما الدول الأغنى (جيرانهم في أفريقيا الشمالية) أعلى مرتين أو ثلاثًا من هذا المستوى. انظر الملحق الفني.

(47) تقترح تقديرات ماديسون الضعيفة في تلك الفترة، أن نقطة الانطلاق في عام 1700 أضعف في أمريكا الشمالية وفي اليابان (أقرب إلى المتوسط العالمي من أوروبا الغربية)، حتى إن التطور الإجمالي لمتوسط دخل الفرد بين عامي 1700 و2012 سيكون أقرب لثلاثين من عشرين.

(48) على المدى الطويل، صار عدد ساعات العمل التي يعمل فيها الفرد في المتوسط تقريبًا النصف (مع تباينات مهمة بين الدول)، حتى إن نمو الإنتاجية كان في حدود مرتين أعلى من متوسط انتاج الفرد.



في المائة في السنة لإنتاج الفرد بين عامي 1700 و 2012 وهو ما يمكن تقسيمه إلى 0.1 في المائة في القرن الثامن عشر، 0.9 في المائة في القرن التاسع عشر، و1.6في المائة في القرن العشرين (انظر الجدول 2.1).

في أوروبا الغربية كان متوسط النمو 1 في المائة خلال الفترة 1700–2012. ويمكن تقسيمه إلى 0.2 في المائة في القرن الثامن عشر، و1.1 في المائة في القرن التاسع عشر و 1.9 في المائة في القرن العشرين[49]. لم يكد متوسط القدرة الشرائية السائد في القارة العجوز يتطور بين أعوام 1700–1820، حتى صار أكثر من الضعف بين أعوام 1820–1913، ثم تجاوز الستة أضعاف خلال الفترة 1913– 2012. يبدو القرن الثامن عشر في جوهره متميزًا بنفس الركود الاقتصادي الذي ساد في القرون السابقة. ثم عرف القرن التاسع عشر لأول مرة نموًا متواصلًا في متوسط إنتاج الفرد، ولكن لم يستفد منه شرائح واسعة من السكان على الإطلاق، على الأقل حتى الثلث الأخير من ذلك القرن. ولم يصبح النمو الاقتصادي حقيقة ملموسة ومشهودة من الجميع إلا في القرن العشرين. في العصر الجميل، بين عامي 1900–1910، كان متوسط دخل الأوربيين بالكاد 400 يورو في الشهر، مقابل 2500 في بداية عام 2010.

ولكن ما معنى أن تكون القدرة الشرائية مضروبة في عشرين أو عشرة أو حتى ستة أضعاف؟ قطعًا لا يعني ذلك أن الأوروبيين في عام 2012 ينتجون ويستهلكون كميات تعادل ستة أضعاف كل السلع والخدمات المنتجة في عام 1913. مثلًا، لم تتضاعف متوسطات استهلاك منتجات الطعام ستة مرات. فلن يكون لهذا أي معنى، حيث إن تلبية كل الحاجات الغذائية كانت لتغطى قبل ذلك بوقت طويل. في أوروبا كما في كل الدول، يعتمد نمو القدرة الشرائية ومستوى المعيشة على المدى الطويل على تحول أنماط الاستهلاك: من استهلاك مؤلف في معظمه من منتجات غذائية إلى استهلاك أكثر تنوعًا، غني بالمنتجات الصناعية والخدمات.

علاوة على هذا، حتى لو أراد الأوروبيون أن يستهلكوا ستة أضعاف الكميات التي كانوا يستهلكونها في عام 1913، فلن يستطيعوا: بعض الأسعار زادت أسرع من متوسط الأسعار، في حين زاد البعض الآخر بسرعة أقل، حتى أن القدرة الشرائية لم تتضاعف ست مرات في كل أنواع السلع والخدمات. فعلى المدى القصير، من الممكن أن نتجاهل تلك المشاكل المتعلقة بـ«الأسعار النسبية»، ويمكن اعتبار أن مؤشرات «متوسط» الأسعار تستطيع أن تقيس بدقة تطور القدرة الشرائية. ولكن في الأجل الطويل، عندما تتغير جذريًا أنماط الاستهلاك والأسعار النسبية، خاصة بسبب ظهور سلع وخدمات جديدة، لا تسمح مؤشرات الأسعار برصد طبيعة تلك التحولات التي طرأت، هذا على الرغم من كل التقدم

(٤٧) انظر الجدول الإضافي S2.2 المتاح على الإنترنت.



وتعقد النظم الفنية المتاحة للإحصائيين للتعامل مع الآلاف من بيانات الأسعار التي تصب عندهم، والعناية التي يبذلونها كي يقيسوا تحسن جودة المنتجات.

ماذا تعني زيادة القدرة الشرائية بعشرة أمثالها؟

في الواقع، كانت الطريقة الوحيدة لقياس التقدم المذهل الذي طرأ على مستويات وأنماط المعيشة منذ الثورة الصناعية هي من خلال تتبع مستويات الدخول معبرًا عنها بالعملة الجارية، ومقارنتها بمستويات الأسعار لمختلف السلع والخدمات السائدة في مختلف العصور. وعند تطبيق هذا، نخلص إلى الدروس الرئيسية التي نوجزها في ما يلي[50].

من النمطي أن نميز بين الأنواع الثلاثة التالية من السلع والخدمات: السلع الصناعية التي شهدت نموًا أسرع في الإنتاجية من متوسط الاقتصاد، حتى انخفضت أسعارها عن متوسط الأسعار. السلع الغذائية، التي شهدت إنتاجيتها تطورات متواصلة وواضحة على المدى الطويل جدًا (مما سمح بتغذية السكان المتزايدين بسرعة، بالإضافة إلى تحرير أعداد متزايدة من الأيدي العاملة الزراعية لصالح أعمال أخرى). ولكنها كانت أقل سرعة من السلع الصناعية حتى أن أسعارها شهدت نفس تطور المتوسط العام للأسعار. وفي النهاية كان تطور الإنتاجية في الخدمات الذي جاء بطيئًا نسبيًا (بل كان صفرًا في بعض الحالات، مما يفسر لماذا يميل هذا القطاع إلى امتصاص نسب أكبر من الأيدي العاملة)، كما زادت أسعارها بوتيرة أكبر من متوسط الأسعار.

هذا هو الشكل العام المعروف. وفي المجمل تعتبر خطوطه العريضة سليمة، ولكنه بحاجة إلى التهذيب والتدقيق. يوجد في الحقيقة تنوع كبير داخل كل قطاع. فقد تطورت أسعار عدد من السلع الغذائية بمثل متوسط الأسعار. مثلًا في فرنسا زاد سعر كيلوغرام الجزر على غرار المؤشر العام للأسعار بين أعوام 1900-1910 و2000-2010. وهكذا تطورت القدرة الشرائية المعبر عنها بالجزر بنفس مقدار متوسط القدرة الشرائية عمومًا (أي تقريبًا لستة أمثالها). كان من يحصل على متوسط الأجر يستطيع أن يشتري بالكاد 10كيلوغرامات من الجزر في بداية القرن العشرين، فصار يستطيع أن يشتري ما يقرب من 60 كيلوغرامًا في بداية القرن الحالي[51].

---

(50) سيجد القارئ المهتم في الملحق الفني سلاسل بيانات تاريخية عن متوسط الدخل الجاري لعدد كبير من الدول منذ بداية القرن الـ18. ومن أجل الحصول على أمثلة تفصيلية عن أسعار السلع الغذائية، والصناعية والخدمات في فرنسا في القرنين التاسع عشر والعشرين (وهي مستخرجة من مصادر تاريخية متعددة، وخاصة مؤشرات رسمية وأدلة الأسعار التي نشرها جون فوراستييه Jean Fourastié)، وكذلك تحليل للمكاسب التي طرأت على القدرة الشرائية، انظر:
T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXè Siècle, op. Cit., p 80-92.

(51) طبعًا يختلف الأمر من مكان لآخر لبيع الجزر (نحن نتحدث هنا عن المؤشر المتوسط).



في حالة منتجات أخرى، مثل الحليب والزبدة والبيض ومنتجات الألبان، والتي استفادت من التقدم الفني الكبير في مجال معالجتها وتصنيعها وحفظها وهكذا،.. فنلحظ انخفاضًا في الأسعار النسبية، ومن ثم زيادة في القدرة الشرائية أكبر من ستة أمثالها. وينطبق الأمر على المنتجات التي استفادت من الانخفاض الكبير في تكاليف النقل: فبعد قرن، كانت القدرة الشرائية مُقَوّمة بالبرتقال قد تضاعفت إلى عشرة أمثالها. وبالعكس، صارت القدرة الشرائية مقوَّمة بكيلوغرامات الخبز أو اللحمة قد انكمشت إلى أقل من الربع، وإن تحسنت الجودة وتنوعت المنتجات كثيرًا.

تقدم السلع الصناعية صورة أكثر تنوعًا، أساسًا بفضل ظهور منتجات جديدة جذريًا وتحسن مذهل في أدائها. المثال النموذجي الذي يذكر مرارًا في السنوات الأخيرة هو الإلكترونيات والحواسيب. فيتواكب التقدم على صعيد أجهزة الكمبيوتر والتليفونات المحمولة في السنوات 1990–2000، ثم الأجهزة اللوحية والهواتف الذكية في 2000–2010، مع قدرة شرائية تساوي عشرة أضعافها في بضع سنوات: فثمن المنتج يقل إلى النصف بينما تزيد كفاءته لخمسة أضعاف.

من المهم أن ندرك أن مثل تلك النماذج المذهلة يمكن إيجاد مثيلتها على مرِّ تاريخ التقدم الصناعي. لنأخذ الدراجة على سبيل المثال. في السنوات 1880–1890، كان النموذج الأرخص متاحًا في كتيبات المبيعات والوثائق التجارية بما يعادل ما يساوي ستة أشهر من متوسط الأجر في فرنسا. مجرد دراجة بدائية «مغطاة عجلاتها بشريط من الكاوتشوك وبكابح واحد، واتجاه واحد للأمام». وسمح التقدم الفني بأن ينزل سعرها إلى أقل من شهر من متوسط الأجر في السنوات بين 1910–1920. تواصل التقدم، فنستطيع أن نشتري دراجات عالية الجودة حسب كتيبات السنوات بين 1960–1970 «بعجلات حرة، وبكابحَين للسرعة، وبسلسلة مغطاة وحماية ضد الطين، وحامل للشنط، وإضاءة وعاكس ليلي». كل هذا بأقل من متوسط الأجر الأسبوعي. في المجمل، من دون الأخذ في الاعتبار التطور الخرافي في النوعية وفي درجة الأمان، تضاعفت القدرة الشرائية مقاسة بالدراجة لأربعين مثلًا بين الأعوام 1890 و 1970[52].

بإمكاننا أن نضاعف الأمثلة عن طريق دراسة تطور أسعار المصابيح الكهربائية، الأجهزة الكهربائية، الستائر والأطباق والملابس والسيارات، في الدول المتقدمة كما في الدول الصاعدة، ومقارنتها بمستويات الأجور السائدة.

كل تلك الأمثلة تشير أيضًا إلى أي درجة من الاختزال وانعدام جدوى أن ندّعي القدرة على تلخيص كل تلك التحولات في مؤشر واحد من نوع «مستوى المعيشة بين هذه الحقبة

---

(52) انظر T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au Xxe Siecle, op.cit., p. 83-85.



وتلك قد تضاعف عشرة مرات». عندما تتغير أنماط الحياة وهياكل ميزانيات العائلات بهذا الشكل الجذري، يتفاوت نمو القدرة الشرائية بهذا القدر بحسب السلع، ولا تعود لمتوسط الرقم دلالة تذكر، طالما ظلت دقة النتيجة معتمدة على الأوزان النسبية المختارة وقياسات الجودة، وكلا الاعتبارين غير دقيقين نسبيًا، خاصة عندما يتعلق الأمر بعمل مقارنات بين أكثر من قرن.

إلا أن ذلك لا يشكك في حقيقة النمو: من الواضح أن الشروط المادية قد تحسنت بشكل خرافي منذ الثورة الصناعية، بما سمح لسكان البسيطة بغذاء أفضل، وكساء وتنقّل وتعلّم وعلاج، وخلافه. ولا يقلل ذلك أيضًا من أهمية قياس معدلّات النمو في الأجل القصير، أي في حدود جيل أو اثنين، ففي فترة تمتد ما بين ثلاثين إلى ستين عامًا، تكون هناك اختلافات مهمة بين معدل نمو 0.1 في المائة سنويًا (٣ في المائة في الجيل)، ومعدل نمو سنوي 1 في المائة (35 في المائة في الجيل)، ومعدل نمو سنوي بـ 3 في المائة (143 في المائة في الجيل). فقط عندما يتم تجميع إحصاءات النمو على مدار فترات طويلة مؤديًا إلى تضاعفها بمعدلات ضخمة، تفقد معدلات النمو جزءً من دلالتها وتصبح كميات مجردة واعتباطية نسبيًا.

النمو: تنوع نمط الحياة

في النهاية، دعونا ندرس حالة الخدمات، والتي تنوعت أحوالها بلا شك أكثر من أي قطاع آخر. من حيث المبدأ، تبدو الأمور واضحة نسبيًا: زادت الإنتاجية بنسبة أقل في هذا القطاع مقارنة بغيره، أي أن القدرة الشرائية مقاسة بالخدمات زادت بنسبة أقل. يمكن أن نأخذ الحلاق كحالة نمطية لخدمة «نقية» لم تعرف أي تجديد تقني مهم على مرِّ القرون: قص الشعر ما زال عملًا يستغرق نفسِ الوقت مقارنة ببداية القرن، حتى لو زاد سعر الحلاق بنفس معامل أجر الحلاقين، والذي زاد بدوره بنفس إيقاع متوسط الأجر ومتوسط الدخل (بالتقريب). في قول آخر، العمل لمدة ساعة يتيح لمن يحصل على الأجر المتوسط في بداية القرن الواحد والعشرين أن يدفع ثمن نفس عدد قصات الشعر الذي كان يستطيع أن يدفعها من يحصل على متوسط الأجر في بداية القرن العشرين. وهكذا نستنتج أن القدرة الشرائية مقوَّمة بعدد قصات الشعر لم تزد، بل انخفضت قليلا[53].

في الحقيقة، تتنوع الحالات بشكل مهول، حتى أن مفهوم قطاع الخدمات لم يعد له معنى. تقسيم الأنشطة إلى ثلاثة قطاعات -أوَّلي وثانوي وثالثي - والذي ظهر في منتصف القرن العشرين، في المجتمعات التي كان كل قطاع فيها يضم نسبة متقاربة -أو قابلة للمقارنة- من كل من النشاط الاقتصادي وقوة العمل (انظر الجدول 2.4).ولكن عندما تضم الخدمات 70–80 في المائة من الأيدي العاملة في كل الدول المتقدمة، فهذا يعني أن تلك المجموعة

(53) Ibid., p. 86-87.



الإحصائية لم تعد متوافقة: فهي تمدنا بمعلومات قليلة عن طبيعة المهن والخدمات التي ينتجها مجتمع ما.

(كنسبة % من إجمالي التوظف)	فرنسا			الولايات المتحدة		
	زراعة	صناعة	خدمات	زراعة	صناعة	خدمات
1800	%64	%22	%14	%68	%18	%13
1900	%43	%29	%28	%41	%28	%31
1950	%32	%33	%35	%14	%33	%50
2012	%3	%21	%76	%2	%18	%80

جدول 2.4: العمالة بحسب كل قطاع نشاط في فرنسا وفي الولايات المتحدة، سنوات 1800-2012

في عام 2012 عمل في الزراعة 3 % من إجمالي حجم العمالة في فرنسا مقابل 21 % في الصناعة و76 % في الخدمات. وكان نصيب قطاع الإنشاء 7 % من إجمالي العمالة في فرنسا في عام 2012، ونفس الأمر في الولايات المتحدة وتم ضمها إلى الصناعة.

المصدر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

يمثل هذا الكم الهائل من الأنشطة المجمَّعة وتطوره جزءًا كبيرًا من تحسن ظروف المعيشة منذ القرن التاسع عشر. وحتى نستطيع أن نعرف أبعاده، من المفيد أن نميز بين أكثر من كتلة. في البداية هناك خدمات الصحة والتعليم، والتي تضم أكثر من ٢٠ في المائة من إجمالي العمالة في البلاد المتقدمة (يعادل كل العاملين في جميع القطاعات الصناعية).

وتشير كل الدلائل إلى أن تلك النسبة ستستمر في الزيادة، مع الأخذ في الاعتبار التقدم في الطب والتطور المستمر في التعليم العالي. وظائف التجارة والفندقة والمطاعم وكل ثقافة الترفيه أيضًا في تصاعد شديد، وتمثل نمطيًا أكثر من خمس إجمالي التوظف (بل وأكثر من الربع في بعض الدول). وتقارب الخدمات المقدمة إلى الشركات (الاستشارات، المحاسبة، التصميم، المعلوماتية، وخلافه، ...)، إذا ما أضفناها إلى الخدمات العقارية والمالية (الوكالات العقارية، البنوك، التأمين، وغيرها، ...) وكذا النقل، هي أيضًا، الـ20 في المائة من إجمالي التوظيف. وتمثل خدمات السيادة والأمن (الإدارة العامة، والعدالة، والشرطة، والدفاع، إلى آخره) هي الأخرى ما يقرب من 10 في المائة من إجمالي التوظيف في معظم الدول، وهكذا نصل بشكل تقريبي إلى النسبة التي ترد في الإحصاءات الرسمية المقدرة بـ 70-80 في المائة [54].

(54) من أجل الحصول على تحليل تاريخي لتركيبة تلك الطبقات المختلفة من الخدمات، في نهاية القرنين 19-20، بدءًا من مثال فرنسا والولايات المتحدة، انظر

T. Piketty, «Les Creations d'E;mploi en France et aux Etats-Unis, Services de Proximite contre Petits Boulits?», Les Notes de la Fondation Saint-Simon, 1997. =



فلنؤكد على أن جزءًا مهمًا من تلك الخدمات، وبخاصة تلك المتعلقة بالصحة والتعليم، يتم تمويلها عامة من الضرائب، وتقدم مجانًا إلى السكان. قد تختلف طرق التمويل من بلد لآخر، وأيضًا نسبة التمويل من الضرائب - مثلًا تلك النسبة في أوروبا أكبر منها في أمريكا واليابان. ولكنها تظل مرتفعة في كل الدول المتقدمة -عادة على الأقل نصف إجمالي التكلفة الإجمالية لخدمات التعليم والصحة، وتتجاوز ثلاثة أرباع التكلفة في العديد من الدول الأوروبية. وقد يضيف هذا إلى صعوبات التيقن عند قياس ومقارنة نمو مستويات المعيشة على الأجل الطويل، وبين الدول. المسألة أبعد ما يكون عن كونها ملاحظة شخصية عابرة، فهذان القطاعان يمثلان أكثر من 20 في المائة من كل من الناتج المحلي الإجمالي والتوظيف في الدول الأكثر تقدمًا، وهي نسبة ستزيد بلا شك في المستقبل. كما يعتبر قطاعا التعليم والصحة أكثر التطورات الحقيقية والملموسة في مستويات المعيشة خلال القرنين الماضيين. فقد استبدلت تلك المجتمعات التي كان لا يزيد توقع العمر فيها عن أربعين عامًا وحيث كل الناس تقريبًا أميون، بأخرى يعيش فيها المرء أكثر من 84 عامًا، وينعم كل فرد بحد أدنى من الثقافة.

وفق الحسابات القومية، تقدر قيمة الخدمات العامة المتاحة مجانًا عن طريق احتساب تكاليف الإنتاج التي تدفعها الإدارات الحكومية -ومن ثم التي يدفعها دافعو الضرائب- وتضم تلك التكاليف خاصة الأجور التي يحصل عليها العاملون في مجال الصحة، والمدرسون الذين يعملون في المستشفيات والمدارس والجامعات الحكومية. طريقة الحساب هذه لها عيوبها بالطبع، لكنها متماسكة المنطق، وفي كل الأحوال هي أفضل من تلك التي قد تفترض استبعاد كل تلك الخدمات العامة المجانية من احتساب الناتج المحلي الإجمالي، والتركيز فقط على الإنتاج الذي يُباع بأسعار السوق. إذ يعد هذا الاستبعاد عبثيًا، لأنه ينطوي على تقدير أقل من الحقيقة وبطريقة مفتعلة لمستوى الإنتاج المحلي والدخل القومي في بلد اختار نظامًا حكوميًا للتعليم وللصحة بدلًا من نظام خاص، وخاصة لو كانت الخدمات المتاحة هي نفسها في الحالتين.

تسمح الطريقة المستخدمة في الحسابات القومية على الأقل بتصويب هذا الانحراف. ولكنها ليست خالية من العيوب: فهي على وجه الخصوص لا تعتمد حاليًا على أي قياس

= انظر أيضًا:

L'Emploi Dans les Services en France et aux Etats-Unis: Une analyse Structurelle sur Longue Periode», Economie et Statistique, 1998.

تجدر الملاحظة أن الاحصاءات الرسمية تعتبر صناعة الأدوية من ضمن الصناعة وليست من ضمن خدمة الصحة، كما أن صناعة السيارات والطيارات تدخل في الصناعة وليست من ضمن خدمات النقل، وهكذا،... سيكون بالتأكيد من الأوفق أن يتم تجميع كل الأنشطة من حيث الغرض النهائي منها (صحة، نقل، إسكان، وهكذا،...) والإقلاع نهائيًا عن تقسيمها إلى زراعة، وصناعة، وخدمات.



موضوعي لنوعية الخدمة المقدمة (هناك تطور متوقع في هذا المجال). على سبيل المثال، إذا زادت تكلفة التأمين الصحي الخاص على العام، من دون أن يكون هناك فرق في جودة الخدمة، كما نعتقد من مقارنة فرنسا والولايات المتحدة- فإن الناتج المحلي الإجمالي سيظهر مقدرًا بأعلى من حقيقته في الدول التي تعتمد أكثر على القطاع الخاص. تجدر أيضًا ملاحظة أن الحسابات القومية تختار بالاتفاق ألا تحتسب أي مقابل مادي على رأس المال الحكومي مثل المباني ومعدات المستشفيات العامة أو المدارس والجامعات[55]. النتيجة هي أن بلدًا خصخص خدمات الصحة والتعليم سيرى ارتفاعًا مفتعلًا في الناتج المحلي الإجمالي، وذلك حتى لو كانت الخدمات المنتجة والأجور المدفوعة للعاملين المعنيين بقيت هي نفسها بالضبط[56].

وبالمثل يمكن اعتبار تلك الطريقة في التقييم عن طريق التكاليف تؤدي إلى التقليل من «القيمة» الأساسية للتعليم وللصحة، ومن ثم من النمو المتحقق أثناء فترات التوسع الكبير في كليهما[57].

لا يوجد أي شك إذن في أن النمو الاقتصادي سمح بتحسن كبير في ظروف الحياة على المدى الطويل، وصاحبها، وفقًا لأفضل التقديرات المتاحة، ارتفاع متوسط الدخل فاق العشرة أضعاف على المستوى العالمي بين أعوام 1700 و2012 (من 70 يورو إلى 760 يورو في الشهر)، وفاق العشرين ضعفًا في الدول الأغنى (من 100 يورو إلى 2500 يورو في الشهر). وبالأخذ في الاعتبار صعوبات قياس تحولات جذرية كهذه، خاصة إذا ما حاولنا اختزالها في مؤشر واحد، لن نكسو تلك الأرقام بالقداسة، ولكن سنكتفي باتخاذها مؤشرات على رتب الأحجام ولا شيء أكثر.

نهاية النمو؟

لنتطرق الآن إلى مسألة المستقبل: النمو المذهل لنصيب الفرد من الناتج، والذي انتهينا للتو من التذكير بحقيقته، هل مآله إلى التباطؤ لا محالة في القرن الواحد والعشرين؟ هل نتجه صوب نهاية النمو؟ لأسباب تكنولوجية، أو بيئية، أو الاثنين معًا؟

قبل أن نحاول الإجابة عن هذا السؤال من المهم أن نبدأ بتذكّر أن النمو الذي كان في الماضي أسرع بشكل ملموس -مثلا 3 في المائة أو 4 في المائة في السنة، أو أكثر أحيانًا- كان

---

(55) فقط الاهلاك على رأس المال (أي استبدال المباني والمعدات التي تهالكت) هو الذي يؤخذ في الحسبان في تكاليف الإنتاج. ولكن المقابل المادي على رأس المال -مخصوما منه الإهلاك- متفق على أن قيمته محددة بصفر.

(56) انظر الملحق الفني.

(57) لا يقول هيرفيه لوبرا و إيمانويل تود أمرًا مختلفًا حين يتكلمان عن «السنوات الثلاثين العظام ثقافيًا» في الفترة بين أعوام 1980-2010 في فرنسا -والتي تميزت بتوسع كبير في التعليم -على عكس «الثلاثين المجيدة اقتصاديا» في السنوات 1950-1980. انظر: Le Mystère Français, Seuil, 2013.



مرتبطًا بحالة دول تحاول اللحاق بشكل متسارع بدول أخرى. وهي عملية تنتهي بالتعريف حين تنتهي عملية اللحاق، ولا تكون إذن إلا انتقالية ومحدودة زمنيًا. كما لا يمكن منطقيا أن تشمل عملية اللحاق كل الكرة الأرضية.

على مستوى الكرة الأرضية، كان نصيب الفرد من الناتج في المتوسط 0.8 في المائة في السنة بين أعوام 1700-1820، 0.9 في المائة بين أعوام 1820-1913 و1.6 في المائة بين أعوام 1913-2012.

كما أشرنا في الجدول 2.1، نجد نفس متوسط معدل النمو 0.8 في المائة في السنة بين 1700و2012 لسكان العالم.

يوضح الجدول 2.5 معدلات النمو الاقتصادي لكل قرن وكل قارة. في أوروبا، كان نمو الناتج لكل فرد 1في المائة بين أعوام 1820-1913، ثم 1.9 في المائة بين 1913-2012. وفي أمريكا بلغ 1.5 في المائة بين أعوام 1820-1913 ثم أيضًا 1.5 في المائة بين أعوام 1913-2012.

السنوات	نصيب الفرد من الناتج العالمي %	أوروبا %	أمريكا %	أفريقيا %	آسيا %
0-1700	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
1700-2012	0.8%	1.0%	1.1%	0.5%	0.7%
منها: 1700-1820	0.1%	0.1%	0.4%	0.0%	0.0%
1820-1913	0.9%	1.0%	1.5%	0.4%	0.2%
1913-2012	1.6%	1.9%	1.5%	1.1%	2.0%
1913-1950	0.9%	0.9%	1.4%	0.9%	0.2%
1950-1970	%2.8	%3.8	%1.9	%2.1	%3.5
1970-1990	%1.3	%1.9	%1.6	%0.3	%2.1
1990-2012	%2.1	%1.9	%1.5	%1.4	%3.8
1950-1980	%2.5	%3.4	%2.0	%1.8	%3.2
1980-2012	%1.7	%1.8	%1.3	%0.8	%3.1

جدول 2.5: نمو نصيب الفرد من الناتج منذ الثورة الصناعية

بين أعوام 1910-2010، بلغ معدل نمو نصيب الفرد من الناتج 1.7 % في السنة في المتوسط على المستوى العالمي، منها 1.6 % لأمريكا، وهكذا،...

مصادر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

التفاصيل ليست مهمة، النقطة المحورية هي أنه لا يوجد أي مثال في التاريخ لبلد يقف على حدود التكنولوجيا العالمية، وظل معدل نمو نصيب الفرد من الناتج فيه أعلى من 1.5 في المائة لفترة طويلة. وإذا دققنا في كل العقود الأخيرة، سنجد أن البلدان الأغنى عرفت إيقاعات أكثر بطءً: بين أعوام 1990-2012، كان معدل نمو متوسط نصيب الفرد من الناتج



1.6 في المائة في أوروبا الغربية و 1.4 في المائة في أمريكا الشمالية و 0.7 في المائة في اليابان(58). من المهم أن نبدأ بتذكر تلك الحقيقة، لأننا نبقى إلى حدٍّ كبير غارقين في الفكرة القائلة بأن النمو يجب ألا يقلّ عن 3 في المائة أو 4 في المائة في السنة. ولكن ذلك وهم سواء بحسب التاريخ أو المنطق.

أما وقد طرحت هذه الفكرة مسبقًا، ماذا يمكن أن نقول عن معدلات النمو في المستقبل؟ بالنسبة لبعض الاقتصاديين، كروبرت جوردون، من المنتظر أن يتباطأ معدل نمو نصيب الفرد من الناتج في الدول الأكثر تقدمًا، بدءًا بالولايات المتحدة، ويمكن أن يقل عن نصف في المائة في السنة خلال الأعوام 2050-2100 (59).

تعتمد تحليلات جوردون على المقارنة بين موجات الابتكار المختلفة، التي تعاقبت منذ الآلة البخارية والكهرباء، وعلى الاستنتاج بأن الموجات الأحدث -وخاصة تكنولوجيا المعلومات- لديها إمكانيات نمو أقل بشكل ملموس: فهي لا تقلب جذريًا طرق الإنتاج، ولا تؤدي سوى إلى قليل من التحسن في الإنتاجية في الاقتصاد ككل.

وكمثل حالة النمو السكاني، ليس من شأني هنا أن أتنبأ بما سيكون عليه النمو في القرن الحادي والعشرين،ولكن أن أخرج باستنتاجات حول السيناريوهات المختلفة للقوى المحرّكة لتوزيع الثروات. إيقاع الابتكارات المستقبلية هو الآخر من الصعب التنبؤ به كشأن الخصوبة. واعتمادا على الخبرة التاريخية من القرون الماضية، يبدو لي من المحتمل جدًا أن نمو نصيب الفرد من الناتج في الدول الأكثر تقدمًا في الأجل الطويل، يمكن أن يزيد على 1.5 في المائة سنويًا. ولكنني غير قادر على الجزم بأنها ستكون 0.5 في المائة أو 1 ٪ أو 1.5 في المائة. السيناريو الوسيط، والذي يوضحه شكل لاحق، يعتمد على نمو 1.2 في المائة لنصيب الفرد من الناتج في السنة في الأجل الطويل في الدول الغنية، وهو ما يعتبر متفائلًا أكثر من توقعات جوردون (والتي تبدو لي سوداء إلى حدٍّ ما). على الرغم من هذا يصعب تحقيق هذا المستوى من النمو مصادر جديدة للطاقة لتحل محل الوقود الهيدروكربوني الآخذ في النضوب بسرعة. ولكن يبقى ذلك مجرد سيناريو من ضمن سيناريوهات عديدة.

النمو بمعدل 1 في المائة سنويًا يعني ضمنًا تغيرًا اجتماعيًا كبيرًا

النقطة التي تبدو لي الأهم ويجب الإصرار عليها الآن، والأكثر أهمية من التنبؤ برقمٍ محدد للنمو، (بما أنه كما بينت أعلاه، اختزال النمو لأجل طويل في رقم واحد، هو إلى حدٍّ كبير

(58) في الحقيقة، كان النمو شبه صفر خلال الفترة بين أعوام 2007-2012، بسبب كساد 2008-2009. انظر الجدول الإضافي S2.2 المتاح على الإنترنت للأرقام التفصيلية لكل من أوروبا وأمريكا الشمالية (لا تختلف كثيرًا عن الأرقام المذكورة هنا في مجملها)، ولكل دولة على حدة.

(59) انظر:

R. Gordon, Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds, NBER Working Paper, 2012.



وهم إحصائي)، هي أن إيقاع 1 في المائة سنويًا للنمو في نصيب الفرد من الناتج هو في الواقع سريع للغاية، أسرع بكثير مما نتخيل عادة.

هنا أيضًا، الطريقة الأفضل للنظر للأمر هي على مستوى الأجيال. فعلى مدى 30 عامًا، نجد أن نموًا سنويًا بـ 1 في المائة يعني نموًا متراكمًا يفوق 35 في المائة. ويعني نموًا سنويًا بـ 1.5 في المائة نموًا متراكمًا 50 في المائة. عمليًا يستدعي هذا تحولات معتبرة في أنماط الحياة وفي الوظائف. بشكل ملموس، كان النمو في نصيب الفرد من الناتج في أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان خلال الثلاثين عامًا الماضية بالكاد 1-1.5 في المائة. لكن حياتنا قد تبدلت تبديلًا: في بداية عام 1980، لم يكن هناك إنترنت ولا تليفونات محمولة، وكان النقل الجوي غير متاح لمعظم الناس، ولم تكن معظم التقنيات الطبية الحديثة المتاحة الآن موجودة آنذاك، والتعليم العالي لم تكن تناله إلا أقلية. صارت التغيرات في مجال الاتصالات والنقل والتعليم والصحة عميقة. وأثرت تلك التغيرات على هيكل الوظائف: عندما يتطور نصيب الفرد من الناتج بـ 35-50 في المائة في مدى 30 عامًا، فإن هذا يعني أن نسبة كبيرة من الإنتاج الذي نراه في الوقت الحاضر -بين الربع والثلث- لم يكن موجودًا منذ 30 عامًا وبالمثل، ربع إلى ثلث الوظائف الموجودة اليوم لم تكن معروفة آنذاك.

ولكن يوجد فارق كبير بين مجتمعات اليوم ومجتمعات الماضي، عندما كان النمو تقريبًا صفرًا أو بالكاد 0.1 في المائة أو 0.2 في المائة في السنة كما في القرن الثامن عشر. فحين يكون النمو 0.1-0.2 في المائة يتكرر نفس نمط الانتاج من جيل إلى آخر: ونفس الأمر بالنسبة لتركيبة الوظائف ونمط الملكية.

أما لو كان معدل النمو 1 في المائة في السنة، مثل حالة الدول الأكثر تقدمًا منذ بداية القرن التاسع عشر فإن المجتمع يتجدد بعمق وباستمرار.

وسوف نرى أن ذلك يستتبع عواقب مهمة في ما يتعلق بهيكل اللامساواة الاجتماعية والقوى المحركة لتوزيع الثروات. النمو يخلق أنماطًا جديدة من اللامساواة -مثلًا هناك ثروات تتكون سريعًا جدًا في قطاعات الأنشطة الجديدة- وفي الوقت نفسه، يتضاءل حجم اللامساواة المترتب على الثروات الموروثة من الماضي، ويقل تأثير الميراث في مصير أصحابه. قطعًا تكون التحولات المترتبة على 1 في المائة نموًا سنويًا أقل من تلك الناتجة عن 3 في المائة أو 4 في المائة سنويًا، ومن هنا فإن خطر خيبة الأمل يكون كبيرًا كانعكاس للأمل المتعلق بنظام اجتماعي أكثر عدلًا، وخاصة منذ قرن التنوير. ولكن لا شك في أن النمو الاقتصادي وحده لا يمكنه تلبية هذا الأمل الديمقراطي القائم على الجدارة، والذي ينبغي أن يخلق مؤسسات بعينها لهذا الغرض، وألا يعتمد فقط على قوى السوق والتقدم التكنولوجي.

رخاء الأعوام الثلاثين المجيدة: المصائر المتقاطعة في ما وراء الأطلنطي

عاشت أوروبا القارية -وخاصة فرنسا- إلى حدٍّ كبير في حنين إلى الأعوام الثلاثين



المجيدة، أي تلك الفترة التي طالت إلى 30 عامًا، في نهاية الأربعينات من القرن العشرين وإلى نهاية السبعينات، حين كان النمو مرتفعًا بشكل استثنائي. ولم نفهم أبدًا حتى اليوم أي ريح سيئة حملت إلينا نموًا بطيئًا منذ السبعينات وحتى الثمانينات. وحتى اليوم، في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، يعتقد كثيرون أننا بصدد إغلاق الباب في وجه «الأعوام الثلاثين المكروبة» (التي هي في حقيقة الأمر 35 أو 40 سنة)، وأن هذا الكابوس سينتهي قريبًا، وأن كل شيء سيعود إلى ما كان عليه.

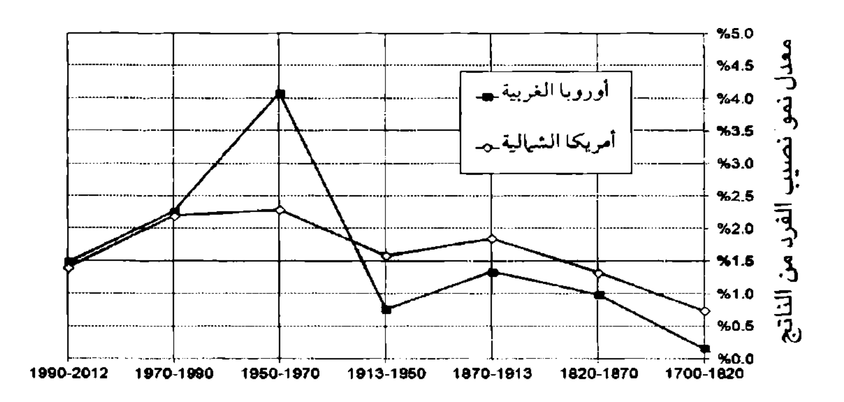
في واقع الأمر إذا ما وضعنا الأمور في سياقها التاريخي، سيتضح لنا أن فترة «الثلاثين المجيدة» ما كانت إلا استثناء، ببساطة لأن أوروبا كان قد راكمت على مدار الفترة 1914-1945 تأخرًا هائلًا في النمو مقارنة بالولايات المتحدة، وهو ما مكَّنها من سدِّ تلك الفجوة خلال الأعوام الثلاثين المجيدة. ثم بعد أن لحقت أوروبا بأمريكا، سرعان ما وجد الاثنان نفسيهما معًا على خط المواجهة مع بقية العالم، لينموا بنفس الإيقاع، وعلى نفس وتيرة النمو العالمي ذي التركيبة الهادئة.

يبرهن الشكل 2.3 بما لا يدع مجالًا للشك على ذلك التطور المقارن الذي ذكرناه لمعدلات النمو في كلٍّ من أوروبا وأمريكا. ففي أمريكا الشمالية، لا وجود للأعوام الثلاثين المجيدة: إذ ينمو نصيب الفرد من الناتج تقريبًا بنفس الوتيرة طوال الفترة من 1820 إلى 2012، متراوحًا بين 1.5 في المائة و2 في المائة سنويًا. بالتأكيد ينخفض هذا المعدل قليلًا خلال الفترة بين عامي1913 و1950 فلا يتجاوز بأي حال 1.5 في المائة ثم يتجاوز بقليل 2 في المائة خلال الحقبة بين 1950-1970 ليعود تحت 1.5 في المائة خلال الفترة بين 1990-2012.

في أوروبا الغربية، والتي تأثرت أكثر كثيرًا جرَّاء الحربين العالميتين، كانت التقلبات أكثر حدة: ركود في نصيب الفرد من الناتج خلال الفترة بين 1913و1950 (حيث كان النمو السنوي بالكاد 0.5 في المائة)، ثم قفزة إلى أعلى من 4 في المائة سنويًا خلال الفترة 1950-1970، قبل الانهيار الحاد إلى مستويات النمو الأمريكية -أكثر قليلًا من 2 في المائة خلال السنوات 1970-1990 وبالكاد 1.5في المائة في الفترة بين عامي 1990 و2012.

عرفت أوروبا الغربية عصرًا ذهبيًا من النمو بين عامي 1950 و1970 ثم انخفض للنصف -وأحيانًا الثلث- خلال العقود التالية. علينا أيضًا أن نوضح أن الشكل 2.3 يقلل من حدة هذا التحول، لأننا ضمينا المملكة المتحدة إلى أوروبا الغربية -كما هو مفترض- في حين أن التجربة البريطانية فيما يتعلق بالنمو كانت خلال القرن العشرين أقرب إلى الحالة الأمريكية شبه الراكدة. وإذا ما اقتصرنا على حدود اليابسة في القارة الأوروبية، سنجد متوسط النمو لكل فرد أعلى من 5 في المائة في السنة بين عامي 1950-1970. وهو ما يعتبر خارجًا تمامًا عن المتعارف عليه في كل التجارب المعروفة في الدول الغنية خلال القرون الأخيرة.





الشكل 2.3: معدل نمو نصيب الفرد من الناتج منذ الثورة الصناعية

تجاوز معدل نمو نصيب الفرد من الناتج 4 % في السنة في أوروبا من عام 1950 وحتى 1970، قبل أن يعاود الهبوط إلى المستويات الأمريكية.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

تفسِّر تلك التجارب الجماعية شديدة التباين في النمو خلال القرن العشرين إلى حدٍّ كبير لماذا تباينت الآراء كثيرًا في مختلف الدول اليوم حول العولمة التجارية والمالية، بل وحول الرأسمالية عمومًا. على اليابسة الأوروبية، وخاصة في فرنسا، حيث مازلنا ننظر إلى العقود الأولى ما بعد الحروب، والتي تميزت بدور كبير للدولة، على أنها العصر المبارك للنمو، ونتهم حركة التحرير الاقتصادي التي انطلقت منذ عام 1980 بأنها المسؤولة عن انخفاضه.

أما في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، فإن للتاريخ قراءة مختلفة تمامًا. ففي الحقبة 1950–1970، سرعان ما لحقت الدول التي خسرت الحرب بالدول الأنجلوساكسونية. وفي نهاية سنوات السبعينات تعددت أغلفة المجلات التي تنتقد التراجع الأمريكي ونجاح الصناعات في ألمانيا واليابان. في بريطانيا، انخفض نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي إلى ما دون المستوى الألماني والفرنسي والياباني، بل والإيطالي أيضًا. وصار يُعتقد بأن عملية اللحاق، والتجاوز في حالة بريطانيا، قد لعبت دورا كبيرا في ظهور «ثورة المحافظين». فجاءت تاتشر في إنجلترا، وريجان في أمريكا، ليَعِدوا الناس بمراجعة «دولة الرفاه» التي أضعفت رجال الأعمال الأنجلوساكسون، وباستعادة رأسمالية القرن الـ19، مما سمح لبريطانيا والولايات المتحدة باستعادة ريادتها. وحتى اليوم ما زال الاعتقاد الدارج في هذين البلدين هو أن ثورات المحافظين نجحت نجاحًا ساحقًا، لأنهما كانا أبطأ في معرفة الركود من بقية أوروبا ومن اليابان.

في الحقيقة، فإنه لا حركة تحرير الاقتصاد التي بدأت في غضون عام 1980، ولا حركة عودة الدولة التي سادت منذ عام 1945 يستحقان كل التفخيم ولا كل الذم. من المحتمل أن



تكون كل من فرنسا وألمانيا واليابان قد تمكنت من اللحاق بالنمو -أو معظمه- بعد الانهيار الذي شهدته بين عامي 1914 و1945 في كل الأحوال، وبغض النظر عن السياسات المتبَعة. كل ما نستطيع قوله هو أن تدخل الدولة لم يكن مضرًّا فحسب. وبالمثل، ليس من المدهش أبدًا أن تلك الدول توقفت عن النمو أسرع من الدول الأنجلوساكسونية وأن كل معدلات النمو صارت متشابهة، كما نرى من الشكل 2.3 (ستكون هناك فرصة لاحقًا للعودة إلى هذا الموضوع). في تقريب أولي، لا تبدو سياسات التحرير أنها أثرت على تلك الحقيقة البسيطة لا بالسلب ولا بالإيجاب.

منحنى النمو العالمي المزدوج على شكل جرس

لنلخص ما سبق. على مر القرون الثلاثة الماضية، اتبع النمو العالمي منحنى على شكل جرس بالغ الاتساع. ففيما يتعلق بالنمو السكاني أو الاقتصادي على حد سواء، فإن إيقاع النمو قد تسارع بشدة خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر وبشكل خاص في القرن العشرين، وهو يستعد كما يبدو جليًا للعودة إلى مستويات نمو بالغة الضعف خلال القرن الواحد والعشرين.

هذان المنحيان على شكل الجرس بينهما فروقات واضحة. في ما يتعلق بنمو السكان، فقد بدأت الزيادة مبكرًا منذ بداية القرن الثامن عشر، والانخفاض جاء أيضًا مبكرًا. هذه هي الظاهرة المعروفة بالتحول الديمغرافي، والتي تحققت إلى حدٍّ كبير. بلغت سرعة تطور النمو السكاني أقصاها خلال السنوات 1950-1970، حوالى 2 في المائة سنويًا، ثم لم تتوقف عن الانخفاض منذ ذاك الوقت. وحتى لو أن اليقين أمر مستحيل في هذا الشأن، فإنه من المحتمل أن تستمر هذه العملية، وأن يستعيد النمو السكاني المستوى شبه المنعدم في النصف الثاني من القرن الواحد والعشرين. منحنى الجرس لا يمكن أن يكون أكثر وضوحًا (انظر الشكل 2.2).

وعندما يتعلق الأمر بنمو نصيب الفرد من الناتج، فإن الأمور تبدو أعقد. فقد استغرق الأمر وقتًا طويلًا قبل أن يقلع النمو الاقتصادي: فقد ظل قريبًا من الصفر خلال القرن الثامن عشر، وبدأ في الصعود في القرن التاسع عشر، ولم يصبح حقيقة مشتركة إلا في القرن العشرين. فقد تجاوز نمو متوسط نصيب الفرد من الناتج العالمي 2 في المائة في الفترة بين أعوام 1950-1990 -وذلك بفضل عملية اللحاق الأوروبي- ثم أيضًا بين أعوام 1990-2012 بفضل عملية اللحاق الآسيوية، وبخاصة الصين، حيث فاق النمو 9 في المائة في السنة بين أعوام 1990-2012 وفقًا للإحصاءات الرسمية (وهو مستوى غير مسبوق في التاريخ كله[60]).

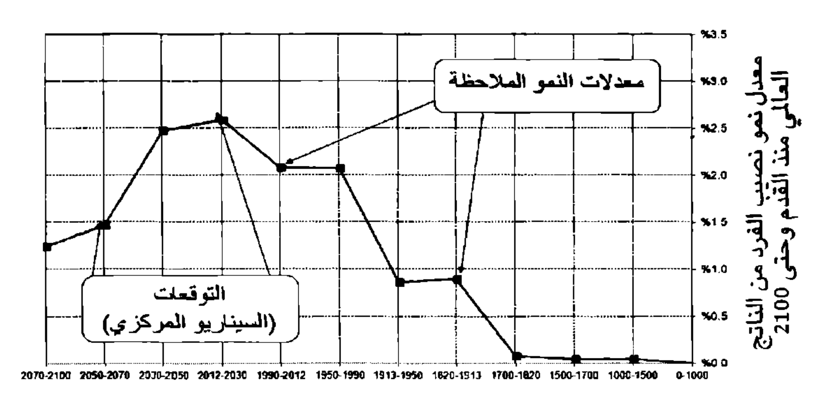
---

(60) علينا أن نؤكد على أن معدل النمو العالمي للفرد والمقدر بـ2.1 في المائة في السنة بين 1990 - 2012 سيهبط إلى 1.5 في المائة إذا ما حسبنا معدل النمو في الناتج لكل فرد بالغ: وينتج هذا آليًا عن حقيقة أن النمو السكاني =



ماذا سيحدث بعد عام 2012؟ لقد أشرنا في الشكل 2.4 إلى توقُّع نمو وسيط، ولكنه في الواقع سيناريو متفائل نسبيًا، لأنه يفترض أن الدول الأغنى -أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية واليابان- ستحقق نموًا قدره 1.2 في المائة سنويًا خلال الفترة بين أعوام 2012-2100 (وهو مستوى أعلى كثيرًا من التوقُّع الذي وضعه عدد من الاقتصاديين)، بينما تستمر الدول الفقيرة والصاعدة، بلا تعثر في عملية التقارب، محرزة معدل نمو 5 في المائة في السنة من عام 2012 وحتى عام 2030، و4 في المائة من عام 2030 وحتى عام 2050.

وإذا ما تحقق ذلك، فإن مستوى نصيب الفرد من الناتج في الصين وأوروبا الشرقية، وفي أمريكا الجنوبية وفي شمال أفريقيا والشرق الأوسط، سيماثل نظيره في الدول الغنية بحلول عام 2050 [61]. ومنذ ذلك التاريخ، سيقترب نمط توزيع الناتج العالمي، والذي وصفناه في الفصل الأول، من نمط التوزيع السكاني[62].



الشكل 2.4: معدل نمو نصيب الفرد من الناتج العالمي منذ القدم وحتى 2100

تجاوز معدل نمو نصيب الفرد من الناتج العالمي 2 % من 1950 وحتى 2012. واذا استمرت عملية التقارب العالمية 2.5 % من عام 2012 وحتى عام 2050 ثم ستنخفض إلى أقل من 1.5 %.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

وفقًا لهذا السيناريو الوسيط المتفائل، سيتجاوز النمو العالمي لنصيب الفرد من الناتج قليلًا 2.5 في المائة في السنة في الفترة بين أعوام 2012-2030، ثم يهبط من جديد بين أعوام

= يرتفع من 1.3 في المائة إلى 1.9 في المائة إذا ما نظرنا إلى السكان البالغين بدلًا من إجمالي السكان. وهكذا نرى أهمية المسألة السكانية من أجل تفكيك نفس معدل نمو الناتج العالمي الإجمالي البالغ 3.4 في المائة في السنة. انظر الملحق الفني.

(61) أفريقيا جنوب الصحراء والهند فقط سيبقيان في الخلف. انظر الملحق الفني.

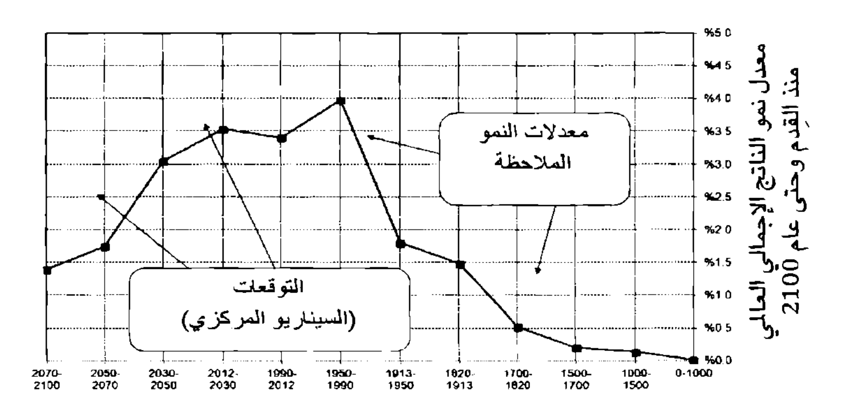
(62) انظر الفصل الأول، الشكلين 1.1 - 1.2.

2030–2050، ثم سيهبط إلى ما دون 1.5 في المائة بعد عام 2050، ليتأرجح في حدود 1.2 في المائة خلال الثلث الأخير من القرن الحالي.

وبمقارنة المنحنيَيْن، ذلك الجرس الذي يمثل معدل النمو السكاني والذي يسبقه (انظر الشكل 2.2)، ستكون للمنحنى الثاني خاصية مزدوجة أنه يصل إلى قمته بعد الأول بكثير (تقريبًا بعده بقرن: في منتصف القرن ال21 وليس في القرن ال20)، وأنه يتراجع ليس إلى ما عند الصفر أو أكثر بقليل وإنما إلى ما فوق الـ1 في المائة بقليل سنويًا، وهو مستوى أعلى بوضوح من كل المجتمعات التقليدية (انظر الشكل 2.4).

وإذا ما جمعنا المنحنيَيْن معًا، سنحصل على تطور معدل نمو الناتج العالمي الإجمالي (انظر الشكل 2.5). فحتى عام 1950، كان هذا المعدل دون 2 في المائة سنويًا، قبل أن يقفز إلى 4 في المائة بين عامَي 1950 و1990، وهو مستوى استثنائي من تركيبة مكوَّنة من النمو السكاني الأقوى في التاريخ مع النمو في نصيب الفرد من الناتج الأعلى في التاريخ.

وقد بدأ إيقاع الزيادة في الناتج العالمي في التباطؤ وكان أقل قليلًا من 3.5 في المائة بين أعوام 1990 و2012 وذلك على الرغم من النمو القوي في الدول الناشئة وخاصة في الصين. وبحسب السيناريو الوسيط، سيظل هذا الإيقاع على ما هو عليه بين أعوام 2012 و2030، ثم سيهبط إلى 3 في المائة بين عامي 2030 و2050، قبل أن يصبح 1.5 في المائة خلال النصف الثاني من القرن الحالي.



الشكل 2.5: معدل نمو الناتج الإجمالي العالمي منذ القِدم وحتى عام 2100

تجاوز معدل النمو الإجمالي العالمي 4 % من عام 1950 وحتى عام 1990. إذا استمرت عملية التقارب سيصل إلى أقل من 2 % من هنا وحتى عام 2050.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

لقد سبق وأن ذكرت أن تلك التوقعات «الوسيطة» افتراضية بشكل كبير. النقطة الأساسية



هي أنه أيًّا كانت التواريخ ومعدلات النمو المحددة (على الرغم من أهمية التفاصيل)، فإن المنحنى المزدوج على شكل الجرس الخاص بالنمو العالمي محدد مسبقًا إلى حدٍّ كبير. ويبقى التوقع «الوسيط» المتمثل في الشكلين 2.2 و2.5 متفائل لسببين: من ناحية، لأنه يفترض نموًا متواصلًا للإنتاجية أعلى من 1 في المائة في السنة في الدول الغنية (وهو ما يفترض تحقيق تقدم تكنولوجي هائل، خاصة في ما يتعلق بالطاقة النظيفة)، ومن ناحية أخرى وبشكل خاص، لأنه يفترض استمرارًا، بلا توقف سياسي أو عسكري لعملية التقارب بين الدول الناشئة والدول الغنية وذلك حتى عام 2050، وهو ما يُعَدّ معدلًا سريعًا للغاية. من السهل تخيُّل سيناريوهات أقل تفاؤلًا، حيث ينخفض المنحنى الخاص بالنمو العالمي بشكل أسرع ونحو مستويات أكثر تدنيًا من تلك الموضحة في الشكلين.

مسألة التضخم

سيكون المشهد العام للنمو منذ الثورة الصناعية ناقصًا إذا لم نتعرض لمسألة التضخم. يمكننا أن نفكر أن التضخم هو ظاهرة نقدية بحتة، ولا يجب بالتالي أن نقلق بشأنها. للحق، فإن كل معدلات النمو التي تعرّضنا لها حتى الآن تتعلق بالنمو المسمى «الحقيقي»، أي معدل النمو المسمى «الاسمي» (ويقاس من خلال أسعار البيع للمستهلكين) مخصومًا منه معدل التضخم (أي ارتفاع مؤشر متوسط الأسعار للسلع الاستهلاكية).

في الواقع، تلعب مسألة التضخم دورًا مركزيًا في بحثنا هذا. لقد سبق أن لاحظنا أن مفهوم المؤشر «المتوسط» الخاص بالأسعار نفسه يطرح مشكلات، لأن النمو يتميز دائمًا بظهور سلع وخدمات جديدة وبتحركات ضخمة للأسعار النسبية، فيصعب تلخيصها في رقم واحد. وينتج عن ذلك أن المفاهيم الخاصة بالتضخم وبالنمو لا يمكن تعريفها بدقة: إن تفكيك النمو الاسمي (وهو الوحيد تقريبًا الممكن رؤيته بالعين المجردة) إلى مكوِّن حقيقي وآخر تضخمي هو، إلى حدٍّ ما، أمر اعتباطي، وكان مصدرًا لخلافات عديدة.

مثلًا، في إطار نفس معدل النمو الاسمي 3 في المائة في السنة، سنعتبر أن النمو الحقيقي 1 في المائة إذا كان ارتفاع الأسعار مقدرًا بـ2 في المائة. ولكن إذا ما راجعنا التقدير ووجدنا أن التضخم أقل، مثلًا لأننا وجدنا أن أسعار الهواتف الذكية واللوحية انخفضت كثيرًا عما سبق تقديره (مع الأخذ في الاعتبار التحسينات التي طرأت على الجودة والأداء، والتي يجتهد الإحصائيون لقياسها، رغم صعوبة المهمة)، فوجدنا أن ارتفاع الأسعار لم يبلغ إلا 1.5 في المائة، سنجد أن النمو الحقيقي بلغ 1.5 في المائة.

في الحقيقة، يصعب التمييز بين الرقمين بدقة، خاصة إذا كانت الفروقات دقيقة. وكل من الرقمين يحمل وجها للحقيقة: النمو كان بلا شك أقرب إلى 1.5 في المائة لأولئك الذين يهوون الهواتف الذكية واللوحية، وأقرب لـ1 في المائة عند كل الآخرين.



ويمكن لتحركات الأسعار النسبية أن تلعب دورًا أكبر في إطار نظرية ريكاردو ومبدأ الندرة الذي تعرض له: إذا استمر سعر بعض السلع مثل الأراضي والعقارات أو البترول مرتفعًا للغاية لفترات ممتدة، يمكن أن يؤثر هذا لفترة طويلة على توزيع الثروات لصالح أولئك الحائزين الأصليين لتلك الأصول النادرة.

بعيدًا عن مسائل الأسعار النسبية، سنرى أن التضخم كما هو بالتعريف، أي الارتفاع العام في كل الأسعار، يمكن له أن يلعب دورًا أساسيًا في القوى المحركة لتوزيع الثروات. وبشكل خاص، فإن التضخم هو الذي سمح بالأساس للدول الغنية بالتخلص من الدَين الحكومي في نهاية الحرب العالمية الثانية. كما تولَّد عن التضخم أيضًا كل أنواع إعادة توزيع الدخول بين المجموعات الاجتماعية خلال القرن العشرين بطريقة كانت فوضوية وغير مخططة. وبالعكس، لا يمكن الفصل بين المجتمعات التي قامت على الثروة الموروثة، التي ازدهرت في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، والاستقرار النقدي الذي تميزت به تلك الفترة الطويلة جدًا.

الاستقرار النقدي الكبير في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر

لنرجع إلى الوراء. أول حقيقة مركزية علينا أن نستحضرها في أذهاننا، هي أن التضخم إلى حدٍّ كبير اختراع القرن العشرين. ففي خلال القرون السابقة، وحتى الحرب العالمية الأولى، كان التضخم صفرًا أو قريبًا من الصفر. فقد كان يمكن أن تنخفض الأسعار أو ترتفع بشدة خلال بعض السنوات، أو حتى بعض العقود، وكانت تلك التحركات ارتفاعًا أو انخفاضًا تنتهي عمومًا بأن تعوِّض بعضها بعضًا. هكذا سار الوضع في كل الدول التي نملك بشأنها سلاسل بيانات للأسعار على الأجل الطويل.

على وجه الخصوص، إذا ما حسبنا متوسط ارتفاع الأسعار خلال الفترة بين أعوام 1700–1820 من ناحية وأعوام 1820–1913 من ناحية أخرى، سنجد أن التضخم كان لا يُذكر، سواء في فرنسا أم في بريطانيا والولايات المتحدة وألمانيا: 0.2 –0.3 في المائة سنويًا على أقصى تقدير. بل قد نرى أحيانًا مستويات سالبة قليلًا، مثل بريطانيا والولايات المتحدة في القرن التاسع عشر (–0.2 في المائة في السنة في المتوسط في الحالتين بين عامي 1829–1913).

قطعًا قد تكون هناك بعض الاستثناءات من هذا الاستقرار النقدي الكبير. ولكنها كانت دومًا قصيرة المدى وسرعان ما عادت الأمور إلى طبيعتها، مثل حقيقة مؤكدة. توجد حالة واحدة محيرة هي الثورة الفرنسية. منذ نهاية عام 1789، أصدرت الحكومات الثورية الأوراق النقدية الشهيرة المسماة «آسينياه» assignats، والتي ستصبح عملة قابلة للتداول والتبادل منذ عامي 1790–1791 (واحدة من أولى العملات الورقية في التاريخ)، وسينتج عن هذا تضخم كبير –مقاسًا بالشهادات– وحتى 1794–1795. ولكن النقطة المهمة هي



أن العودة للعملة المعدنية، مع طرح الفرنك الجِرماني «franc germinal» كانت بنفس قيمة عملة النظام القديم. فقد ألغى القانون 18 الجِرماني للسنة الثالثة (7في أبريل 1795) الجنيه تورنوا القديم tournois - والذي يذكر الناس بالملكية - واستبدله بالفرنك الذي سيصبح لاحقًا الوحدة النقدية الرسمية للبلاد، ولكن بنفس الشكل المعدني مثل السابق. تحتوي عملة الفرنك على 4.5 جرامًا من الفضة الخالصة (مثل الجنيه تورنوا منذ 1726)، وهو ما سيتأكد بالقانون لسنة 1796 ثم لسنة 1803، والذي يقرُّ مؤسسيًا النظام الثنائي المعادن ذهب-فضة[63].

في النهاية، يتساوى مستوى الأسعار المقاسة بالفرنك في السنوات 1800-1810 تقريبًا مع تلك المعبَّر عنها بالجنيهات تورنوا في السنوات 1770-1780، حتى أن التغيير في العملة بعد الثورة لم يغير من القدرة الشرائية لتلك العملة. وكان روائيو أوائل القرن التاسع عشر، بدءًا من بالزاك، يمرون بلا توقف بين عملة وأخرى لوصف هذه الثروة أو ذلك الدخل: وبالنسبة لكل قرَّاء ذلك العصر كان الفرنك الجيرمينالي (أو الفرنك-الذهب) هو والجنيه تورنوا نفس العملة. فالأب جوريو كان يتساوى لديه أن يمتلك «ألفا ومائتين من الجنيهات» أو «اثنتي عشرة مائة من الفرنكات»، ولم تكن هناك حاجة أبدًا لذكر الفرق.

لم يتغير الفرنك المقوَّم بالذهب الذي تحدد في عام 1803 عمليًا إلا وفقًا للقانون النقدي في يونيو عام 1928. في الواقع، كان على بنك فرنسا منذ أغسطس 1914 أن يسدد أوراقه على شكل ذهب أو فضة، وكان «فرنك- الذهب» واقعيًا قد أصبح «الفرنك الورقي» بين عام 1914 والتثبيت النقدي في السنوات 1926-1928. ويجدر ذكر أن نفس المقابل من المعادن ظلَّ مطبَّقًا من عام 1726 إلى عام 1914، وهو أمر مهم.

نجد نفس الاستقرار النقدي في بريطانيا بخصوص الجنيه الاسترليني. فرغم بعض التحركات، ظلَّ معدّل التبادل بين العملتين في البلدين مستقرا للغاية على مدى قرنين: دائمًا كان الجنيه الاسترليني يعادل 20-25 جنيه تورنوا أو فرنك جِرماني، في كل من القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وحتى عام 1914[64]. ويبدو الجنيه الاسترليني بتقسيماته الغريبة بين الشلن والجينه راسخًا كصخرة لدى الروائيين البريطانيين في ذاك العصر، بنفس الطريقة

(63) يؤكد القانون 25 الجيرمينالي للسنة الرابعة (14 ابريل 1796) كمية الفضة في الفرانك الواحد، ويحدد القانون 17 الجيرمينالي للسنة السادسة (7 أبريل 1803) قيمة مضاعفة: (يعادل الفرانك 4.5جرامًا من الفضة الخالصة أو 0.29 جرامًا من الذهب الخالص (أي نسبة الذهب إلى الفضة 1:15.5). كان هذا هو القانون الذي صدر في 1803، بعد بضع سنوات من انشاء بنك فرنسا (1800)، والذي أطلق تسمية الفرنك الجيرمينالي. انظر الملحق الفني.

(64) في إطار قاعدة الذهب etalon-or (المُقاس بها مختلف العملات، المترجمان) السائدة بين عامي 1816 و1914، كان الجنيه الإسترليني يعادل 7,3 جرام ذهب منقى، أي 25,2 مثل معيار الذهب لكل فرنك بالضبط. وتسبب العمل بازدواج المعادن ذهب-فضة في تعقيدات لن أذكرها بكلمة هنا.



التي كان يعرف بها الروائيون الفرنسيون الجنيه تورنوا والفرنك-الذهب[65]. فقد كانت كل تلك الوحدات تقيس نسبًا ثابتة عبر الزمن، مثل إحداثيات تسمح بإعطاء حسٍ أبديّ بقيّم العملات تجاه بعضها بعضًا، وأيضًا بمختلف الحالات الاجتماعية.

نجد الأمر نفسه في الدول الأخرى: تتعلق التعديلات المهمة الوحيدة بتعريف تقسيمات الفكّة الجديدة أو العملات النقدية الجديدة، مثل الدولار الأمريكي في عام 1775 والمارك-الذهب في عام 1873. وحالما يتم تحديد معيار المعدن المقابل للعملة، لا شيء يتحرك: في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، كان كل واحد يعرف أن الاسترليني يعادل حوالي 5 دولارات، 20 مارك و 25 فرنك. لم تتغير قيَم العملات منذ عقود، ولم يكن أي أحد ليرى أي سبب ليعتقد أن الوضع قد يتغير في المستقبل.

معنى النقود في الأدب الكلاسيكي

في الواقع، في روايات القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، كانت النقود حاضرة في كل مكان، ليس فقط كقوة مجردة، بل أيضًا كمكانة حسية وملموسة: فالروائيون دائمًا يوضحون لنا كميات الفرنكات أو الجنيهات لمختلف مستويات الدخول والثروات لمختلف الشخصيات، ليس من أجل أن يزعجونا بالأرقام، ولكن لأن تلك الكميات تسمح بتثبيت الحالة الاجتماعية لشخصياتهم في أذهان القراء، والمستويات المعيشية المعروفة لدى الجميع.

أضف إلى ذلك أن تلك الإحداثيات المحددة بالنقود تبدو مستقرة أكثر منها في نمو بطيء. حتى إن مقاديرها لا تتغير إلا بالتدريج الشديد طوال عقود. في القرن الثامن عشر، كان نمو نصيب الفرد من الناتج ضعيفًا للغاية. في بريطانيا، نحو العقد 1800-1810، حين كانت جاين أوستن تكتب رواياتها، كان متوسط الدخل في حدود 30 جنيهًا في السنة[66]. متوسط الدخل هذا لم يختلف البتة عن عام 1720 أو عام 1770: يتعلق الأمر إذن بإحداثيات مستقرة جدًا، ترعرت الكاتبة في إطارها. فهي تعرف جيدًا أنه من أجل أن يعيش المرء

(65) ظل الجنيه الإسترليني حتى عام 1971 مقسمًا إلى 20 شلنًا، ويعادل كل شلن 12بنس (أي 240 بنسًا في الجنيه). والجنيه يساوي 12 شلنًا أي 1.05 إسترليني. وقد كان يستخدم للاعلان عن الأسعار في الخدمات المهنية والمحال الأنيقة. في فرنسا كان الجنيه تورنوا أيضًا مقسمًا إلى 20 دينييه deniers و240 سو sous وذلك حتى الإصلاح العشري في عام 1795. منذ ذلك التاريخ، صار الجنيه تورنوا مقسمًا إلى 100 سنتيم centimes أحيانًا تسمى أيضًا سو في القرن التاسع عشر. في القرن الثامن عشر، كانت هناك عملة اللوي الذهب، وهي تساوي 20 جنيها تورنوا أي تقريبًا جنيهًا استرلينيًا. كما كان يستخدم أيضًا الإيكو l'écu والذي كان يساوي 3 جنيهات تورنوا حتى عام 1795، ثم بعدها صار يشير إلى عملة فضية تساوي خمسة فرنكات من عام 1795 وحتى عام1878. وإذا كان لنا أن نحكم وفقًا للطريقة التي انتقل بها الروائيون من عملة لأخرى، سيبدو لنا أن معاصريهم كانوا بارعين أيضًا في ممارسة تلك المهارة.

(66) التقديرات التي أوردها هنا تشير إلى متوسط الدخل لكل بالغ، والتي تبدو لنا أكثر دلالة من متوسط الدخل القومي لكل نسمة. انظر الملحق الفني.



مرتاحًا وبرقيّ، كي يتمكن من الانتقال والملبس والمأكل والترفيه، وبحد أدنى من الخدم في المنزل، فعليه أن يمتلك -وفقًا لمعاييرها- على الأقل عشرين أو ثلاثين ضعف ذلك المبلغ: فشخصيات رواياتها لا يعتبرون بعيدين عن العوز إلا عندما يتحصلون على دخل سنوي يبدأ من 500 أو 1000 جنيه.

لدي الكثير الذي سأقوله لاحقًا فيما يخص هيكل اللامساواة ومستويات المعيشة التي تخلق تلك الحقائق ومفاهيمها، وخاصة هيكل توزيع الثروات والدخول الناتج عنها. أما في هذه المرحلة، فالنقطة المهمة هي أنه في غياب التضخم، وأخذًا في الاعتبار مستوى النمو الضعيف، كانت تلك المقادير من النقود تحيلنا إلى حقائق مستقرة وملموسة للغاية. في الحقيقة، بعد نصف قرن من ذلك التاريخ، في السنوات 1850-1860، سيصير متوسط دخل الفرد بالكاد 40-50 جنيهًا في السنة: سينظر القارئ إلى المبالغ التي تذكرها جاين أوستن على أنها أضعف قليلًا، لكنه لن يجد نفسه تائهًا. في العصر الجميل، أي في العقد 1900-1910، وصل متوسط دخل الفرد إلى 80-90 جنيهًا في بريطانيا: كانت الزيادة ملحوظة، ولكن الدخول السنوية التي تتكلم عنها الروائية، والتي تصل إلى 1000 جنيه، ستظل دائمًا -أو بالأدق عادة- تمثل نقطة إحداثيات ذات دلالة.

وسنلحظ نفس ذلك الاستقرار في إحداثيات النقود في الرواية الفرنسية أيضًا. ففي فرنسا، كان متوسط الدخل في حدود 400-500 فرنكًا في السنوات 1810-1820، في عصر الأب جوريو. وهو مبلغ لا يعتبر أقل إذا ما قسناه بوقت النظام القديم. فكل من بالزاك وأوستن، يصفان لنا عالمًا يجب على المرء أن يحصل فيه على دخل سنوي يساوي على الأقل 20 أو 30 ضعف هذا المقدار كي يتمكن من العيش على نحو مريح: بدخل سنوي أقل من 10000 أو20000 فرنك، يحسُّ البطل البالزاكي أنه من البؤساء. مرة أخرى، لن تتغير رتب الأحجام التي نتحدث عنها هنا إلا بشكل متدرج للغاية على مدار القرن التاسع عشر وحتى العصر الجميل: ستظل تلك المستويات مألوفة للقراء[67]. وهكذا سمحت تلك المبالغ للكتّاب بصياغة المشهد اقتصاديًا، وبالتلميح بأقل الكلمات أن ترسم بدقة ديكورًا وأنماط حياة، وبإثارة عداوات، وبوصف حضارة في كلمة واحدة. من الممكن أن نضاعف الأمثلة من الروايات الأمريكية والألمانية والإيطالية ومن كل الدول التي عرفت ذلك الاستقرار النقدي الكبير. فحتى الحرب العالمية الأولى ظل للنقود معنى، وكان الروائيون لا ينفكّون يستخدمونه ويستكشفونه وينسجون من ورائه مادة أدبية.

نهاية إحداثيات النقود في القرن العشرين

ينهار هذا العالم إلى غير رجعة مع الحرب العالمية الأولى. فمن أجل تمويل المعارك، شديدة

(67) بلغ متوسط الدخل في فرنسا خلال الفترة بين أعوام 1850-1860 بين 700-800 فرانك، و 1300-1400 فرانك خلال الفترة 1900-1910. انظر الملحق الفني.

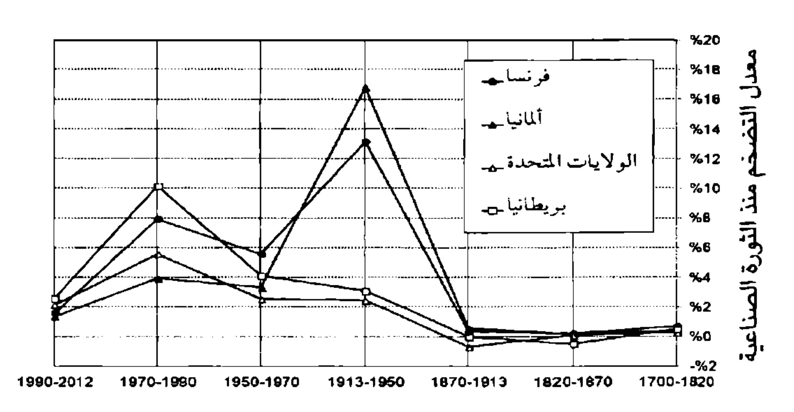


العنف والحِدّة، ومن أجل دفع مرتبات الجنود، والتسليح متزايد التكلفة والأكثر تعقيدًا الذي تستخدمه، اضطرت الحكومات لأن تستدين كثيرًا. منذ أغسطس عام 1914، أنهت الدول الرئيسية المتحاربة قابلية تحويل عملاتها إلى الذهب.

وبعد الحرب، لجأت كل الدول، وإن بدرجات مختلفة، إلى طبع النقود، كي يستوعبوا الدين العام الضخم. ولم تفلح المحاولات المتعددة لإعادة قاعدة الذهب etalon-or خلال العشرينات من القرن الماضي بسبب أزمة الكساد في الثلاثينات -فقد تخلت بريطانيا العظمى عنه في عام 1931، والولايات المتحدة في عام 1933، ثم فرنسا في 1936. بينما ستعيش قاعدة الدولار- الذهب التي وضعت في أعقاب الحرب العالمية الثانية فترة أطول قليلًا: فبعد تأسيسها في عام 1946 اختفت في 1971، مع انتهاء قابلية تحويل لدولار إلى الذهب.

بين عامي 1913 و1950، تجاوز التضخم السنوي 13 في المائة في فرنسا (أي تضاعفت الأسعار مائة مرة). وبلغ 17 في المائة في ألمانيا (أي تضاعفت الأسعار 300 مرة). في بريطانيا والولايات المتحدة، واللتين تأثرتا أقل من جراء الحروب، وأقل من حيث الاستقرار السياسي، ظل معدل التضخم أقل: بالكاد 3 في المائة سنويًا بين عامي 1913 و1950. مع ذلك فإن تلك النسبة تعني مضاعفة الأسعار ثلاث مرات، في حين لم تعرف الأسعار أي تحركات تذكر خلال القرنين السابقين.

في كل الدول غطَّت صدمات السنوات 1914-1945على كل إحداثيات النقود التي سادت في عالم ما قبل الحرب. بل ومن ساعتها لم تتوقف العملية التضخمية في حقيقة الأمر أبدًا.



الشكل 2.6: التضخم منذ الثورة الصناعية

كان التضخم صفرًا في القرنين 18 و19، ثم ارتفع في القرن الـ 20، وظل في حدود 2 % منذ عام 1990.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

يتضح هذا جليًا في الشكل 2.6، والذي يمثل تطور التضخم لكل حقبة ثانوية في الدول



الأربع من عام 1700 وحتى عام 2012. ونلاحظ أن التضخم تراوح بين 2 في المائة و6 في المائة في المتوسط بين عامي 1950 و1970، ثم ارتفع بشدة في السبعينات، لدرجة أن متوسط التضخم بلغ 10 في المائة في بريطانيا و8 في المائة في فرنسا بين عامي 1970 و1990، على الرغم من بدايات موجة انخفاض الأسعار، التي انتشرت في كل البلاد تقريبًا منذ بداية الثمانينات. وتغرينا المقارنة بالعقود السابقة بأن نعتبر أن الفترة بين عامي 1990-2012، ذات التضخم المتوسط في حدود 2 في المائة في السنة في الدول الأربع (أقل قليلًا في ألمانيا وفرنسا، وأعلى قليلًا في إنجلترا والولايات المتحدة)، تتميز بحركة عودة إلى التضخم صفر التي عرفتها فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى.

ولكن علينا ألا ننسى أن تضخمًا يبلغ 2 في المائة في السنة يختلف كثيرًا عن تضخم صفر. فبإضافة التضخم السنوي 2 في المائة إلى النمو الحقيقي 1-2 في المائة في السنة، فإن هذا يعني أن كل المبالغ -الإنتاج، الدخول، الأجور- تميل إلى الزيادة ب3-4 في المائة في السنة. وهكذا في غضون عشرة أو عشرين عامًا، لن تكون لتلك المبالغ قيمة تذكر. فمن منا يتذكر كم كانت تبلغ المرتبات السائدة في عقد الثمانينات أو في بداية عقد التسعينات؟ كما أنه من الوارد تماما أن ذلك التضخم السنوي بـ2 في المائة قد يرتفع قليلًا خلال السنوات القادمة، أخذًا في الاعتبار تطور السياسات النقدية منذ 2007-2008، وخاصة في بريطانيا وفي الولايات المتحدة. هنا أيضًا يوجد اختلاف كبير عن قرن مضى. من الشيق أن نلاحظ أن ألمانيا وفرنسا، واللتين لجأتا أكثر من غيرهما إلى التضخم خلال القرن العشرين وخاصة بين عامي 1913 و1950، هما الأكثر حذرًا اليوم. بل قد سعتا لبناء وحدة نقدية -منطقة اليورو- والتي أنشئت تقريبًا بالكامل حول مبدأ محاربة التضخم.

سنعود في ما بعد إلى الدور الذي لعبه التضخم في القوى المحركة لتوزيع الثروات، وبخاصة في تراكم وتوزيع الثروات الموروثة، خلال الحُقَب المختلفة.

في هذه المرحلة، دعوني أؤكد فقط على حقيقة أن خسارة نقاط المرجعية المستقرة الخاصة بإحداثيات النقود في القرن العشرين، قد شكلت انقطاعًا مهمًا عن القرون السابقة، ليس فقط على الصعيد الاقتصادي والسياسي، ولكن أيضًا على الصعيد الاجتماعي والثقافي والأدبي. فليس من قبيل المصادفة أبدا اختفاء الأموال، أو بالأحرى التطرق الملموس إلى المبالغ والمقادير، من الأدب في أعقاب صدمات الفترة بين أعوام 1914-1950، ولم تعد أبدا للظهور بشكل كامل. وينطبق ذلك على الروايات الأوروبية والأمريكية كما ينطبق على الروايات في قارات أخرى. ففي روايات نجيب محفوظ، خاصة تلك التي تدور في القاهرة بين الحربين العالميتين، عندما لم تكن الأرقام قد شوّهت بعد بفعل التضخم، نجد أن الدخول والأموال كانت مستخدمة كثيرًا للتدليل على أحوال شخصياته وشرح دواعي قلقها. في روايات محفوظ، لسنا بعيدين عن عوالم بالزاك أو أوستن: فحتى رغم اختلاف التراكيب الاجتماعية تمامًا، من الممكن أن نحدد المفاهيم والتوقعات والسلّم الاجتماعي في



إطار إحداثيات النقود. أما في روايات أورهان باموك، والتي تدور في حقبة أعوام 1970-1980، وهي لحظة كان قد انحسر فيها من زمن طويل أي معنى للنقود، بفعل التضخم، فلا يوجد أي ذكر لمبالغ نقدية. في رواية «ثلج»، يذكر باموك على لسان بطله، وهو كاتب مثله، أنه لا يوجد أمر أكثر إزعاجًا لأي كاتب من أن يكتب عن النقود أو الأسعار والدخول التي سادت في العام الماضي. لقد تغيَّر العالم كثيرًا خلال القرن العشرين.




مكتبة
الفكر الجديد

الجزء الثاني

القوى المحرِّكة لنسبة «رأس المال/الدخل»




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الثالث

رأس المال يغيّر جلده

في الجزء الأول، قمنا بتقديم المفاهيم الأساسية المتعلقة بالدخل وبرأس المال، كما عرضنا المراحل الكبرى لنمو الناتج والدخل منذ الثورة الصناعية.

سوف نركز في الجزء الثاني على تطور رصيد رأس المال، سواء من حيث مستواه العالمي -مقاسًا بنسبة رأس المال/ الدخل - أو من حيث تركيبته بحسب أنواع الأصول، والتي تغيرت بشكل عميق منذ القرن الثامن عشر.

سوف ندرس الأشكال المختلفة للثروات (أراض، وعقارات، وأجهزة، و شركات، وأسهم، وسندات، وحقوق ملكية، وماشية، وذهب وموارد طبيعية... إلخ) ونفحص كيف تطورت عبر التاريخ، بدءًا بحالتَي بريطانيا العظمى وفرنسا، المتاح لنا معرفتهما على مدى زمني طويل.

لنبدأ بجولة صغيرة في الأدب، توفرمدخلًا جيدًا جدًا لمسألة الثروة.

طبيعة الثروة: من الأدب إلى الواقع

عندما كتب بالزاك أو جاين أوستن رواياتهما في مطلع القرن التاسع عشر، كانت طبيعة الثروات الموجودة واضحة نسبيًا للعيان. فالثروة موجودة كما يبدو لإنتاج الرَّيع، أي دخول مضمونة ومستقرة بالنسبة لحائزها، ولهذا تأخذ على وجه الخصوص شكل ملكية أراضٍ أو سندات ديون حكومية. فالأب جوريو يحصل على ريع من الدولة، كما تتألف مقاطعة راستينياك الصغيرة من أراض زراعية. وكانت إقطاعية نورلاند الشاسعة، والتي يرثها جون داشوود في رواية «العقل والعاطفة» Le coeur et la raison هي أيضًا أرض زراعية، وسرعان ما يطرد منها أختيه نصف الشقيقات، إلينور وماريان، واللتين كان عليهما أن ترضيا من ثم بالفوائد اللتين تحصلان عليها من رأسمالهما الصغير الذي تركه لهما أبوهما في شكل سندات حكومية. في الرواية الكلاسيكية في القرن التاسع عشر، الثروة حاضرة دائمًا. وأيًا كان حجمها ومالكها، الأغلب الأعم هو أن تأخذ أحد هذين الشكلين: أراض أو سندات حكومية.



ولو نظرنا من القرن الحادي والعشرين لتلك الأشكال من الثروة لاعتبرناها بدائية، ولأرجعناها إلى ماض بعيد انقضى، وانقطعت صلته بالحقائق الاقتصادية والاجتماعية لعالمنا الحاضر، حيث تبدو طبيعة رأس المال أكثر «حيوية» أو «حركية». في الحقيقة، تبدو شخصيات الروايات في القرن التاسع عشر عادة نموذجًا للعاطلين بالوراثة (من يعيش على الرَّيْع)، وهي شخصية كريهة في زماننا الحديث القائم على الديمقراطية والجدارة.

ومع ذلك، ما هو غير الطبيعي في أن نطلب من رأس المال أن يوفر لنا عائدًا مضمونًا ومستقرًا؟ أليس هذا هو الهدف من سوق رأس المال تامة الكفاءة كما يفهمها الاقتصاديون؟ في الحقيقة سنكون مخطئين لو تخيلنا أن دراسة ثروات القرن التاسع عشر غير مفيدة لعالمنا اليوم.

على العكس، لو نظرنا للأمور عن قرب، سنجد أن الاختلافات عن عالم القرن الحادي والعشرين أقل أهمية مما تبدو. أولًا، لأن ذاك الشكلين من الثروة يفرضان أسئلة ذات طبيعة مختلفة، ولهذا لا يجب جمعهما في سلة واحدة ببساطة كما فعل أدباء القرن التاسع عشر.

فالدَين الحكومي في نهاية الأمر، ليس إلا دَينًا مستحقًا على جزء من البلد (الذين يدفعون الضرائب) لصالح جزء آخر من البلد (الذين يحصلون على الفوائد).

وعليه يجب استبعاده من الثروة القومية واعتباره فقط جزءًا من الثروة الخاصة. وتنطبق تلك المسألة المعقدة المتعلقة بمديونية الدول وبطبيعة الثروات المترتبة عليها بوجه خاص على عالمنا المعاصر أكثر منها على القرن التاسع عشر، وهكذا تمكننا دراسة الماضي من استيضاح تلك الحقيقة المميزة لعالم اليوم. لأنه حتى لو لم تصل الديون الحكومية للمستوى الفلكي الذي بلغته في بداية القرن التاسع عشر، وخاصة في بريطانيا، إلا أنها وصلت في فرنسا وفي عدد كبير من الدول إلى مستويات قريبة من مستوياتها القياسية تلك، وتتسبب بلا شك في ارتباك في الحاضر أكثر منها في الزمن النابليوني. في الواقع لقد تعقدت عملية الوساطة المالية بشدة (بعضهم يودع أمواله في البنوك ثم تضعه البنوك في مكان آخر)، بحيث عادة ما لا نعرف من يملك ماذا. نحن بالطبع مدينون -كيف ننسى هذا؟ فالإعلام يذكِّرنا بذلك كل يوم، لكن لمن نحن مدينون بالمال بالضبط؟ في القرن التاسع عشر، كان يسهل التعرف بوضوح على الحاصلين على ريع الديون الحكومية. أما اليوم فمن هم؟ علينا أن نحل ذلك اللغز، وستساعدنا في ذلك دراسة الماضي.

هناك صعوبة أخرى أكثر أهمية: هناك أنواع أخرى من رأس المال، عادة «شديدة الديناميكية» تلعب دورًا أساسيًا في الرواية الكلاسيكية وفي عالم القرن التاسع عشر. فالأب جوريو كان عاملًا يصنع المعكرونة، ثم راكم ثروة من صنع المعجنات وبيع الحبوب. وأثناء حروب الحقبتين الثورية والنابليونية، برع متفردًا في استخلاص أفضل دقيق، وأتقن فنيات صناعة المعكرونة، وتنظيم شبكات التوزيع والتخزين، بحيث تصل المنتجات الجيدة إلى



المكان السليم في الوقت المناسب. وهكذا لم يراكم ثروته إلا بعد أن غامر وبدأ مشروعه كمنظِّم من رواد الأعمال، ثم باع لاحقًا نصيبه في ذلك المشروع، على غرار أي مؤسس مشروع جديد في القرن الحادي والعشرين منفذًا خيارات أسهمه وحصل على ربحه الرأسمالي، ثم يعيد استثمارها في أصول أكثر أمانًا، في شكل سندات حكومية ذات عائد دائم - ورأس المال ذاك هو ما سيسمح له لاحقًا بتزويج ابنتيه من أفضل وسط اجتماعي في باريس في ذاك الوقت. وعلى فراش موته، في عام 1821، مهملًا من ابنتيه دلفين وآنستازي، سيحلم الأب جوريو باستثماره المربح من تجارة المعكرونة في أوديسا.

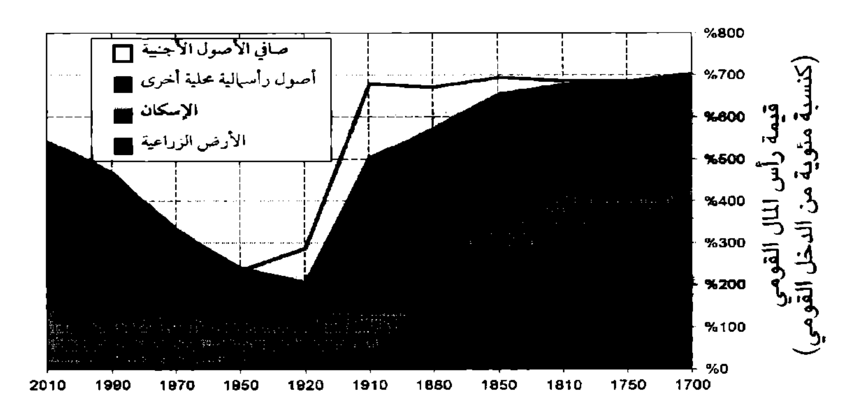
أما سيزار بيروتو، فقد صنع ثروته من العطور. هو المخترع العبقري لمستحضرات التجميل - الكريم المزدوج السلطاني، الماء الطارد للريح وغيرهما - والتي بحسب بالزاك أثارت جنون فرنسا الإمبريالية والمستعيدة للملكية. ولكنه لم يكتف: فحين أتى وقت التقاعد، أراد أن يقفز بثروته لثلاثة أضعافها بعملية مضاربة عقارية في حي لامادلين، في خضم تطوره في باريس عشرينات القرن التاسع عشر. ورفض النصائح الحكيمة من زوجته بأن يضع الثروة المتراكمة من العطور في أراض جيدة قريبة من شينون وفي سندات حكومية. فانتهى سيزار مفلسًا.

أبطال جاين أوستن، كبار مُلّاك أراضٍ بامتياز، ريفيون أكثر من أبطال بالزاك، ولكنهم ليسوا أكثر حكمة منهم إلا ظاهريًا. في رواية متنزه مانسفيلد سيرحل السير توماس، زوج خالة فاني، لأكثر من عام إلى جزر الهند الغربية مع ابنه الأكبر، ليعتني بأعماله واستثماراته. ولن يلبث أن يعود إلى مانسفيلد حتى يغادر لعدة أشهر إلى الجزر ثانية: فليس من السهل في السنوات 1800-1810 إدارة مزارع على بعد آلاف الكيلومترات. هنا أيضًا، نحن بعيدون عن تلك الريوع سهلة المنال من الأراضي أو السندات. إذن، هل نحن بصدد رأس مال مسالم أم استثمارات خطرة؟ هل علينا أن نستنتج حقًا أن لا شيء تغيرمنذ ذاك الزمان؟ وما جوهر التغيرات الحقيقية في تركيبة رأس المال منذ القرن الثامن عشر؟ إذا تجاوزنا التغيرات الواضحة الملموسة في الشكل -من معجنات الأب جوريو إلى الكومبيوتر اللوحي الذي قدمه ستيف جوبز، أو من ممتلكات في الهند الغربية في القرن التاسع عشر، إلى الاستثمارات الصينية أو الجنوب أفريقية في القرن الحادي والعشرين- ألم تبق هياكل رأس المال على ما هي عليه؟ لم يكن رأس المال مسالمًا أبدًا: هو دائمًا مخاطر ومغامر، على الأقل في بداياته. وفي نفس الوقت، هو يميل دائمًا إلى التحول إلى ريع حالما يبدأ في التراكم بلا توقف -هذه هي نزعته، ومصيره المنطقي. من أين يأتي إذن ذلك الانطباع الشائع أن اللامساواة في مجتمعاتنا الحديثة مختلفة تمامًا عما ساد وقت بالزاك وجاين أوستن؟ هل هذا مجرد حديث مرسل منقطع الصلة بالواقع، أم أننا نستطيع أن نتعرف على عوامل موضوعية تشرح كيف يستطيع النمو الحديث أن يجعل رأس المال هيكليًا أكثر حركية، وأقل ميلا لخلق الريع؟



رأس المال في بريطانيا وفرنسا يغير جلده

لنبدأ بدراسة التحولات التي طرأت على هيكل رأس المال في بريطانيا وفرنسا منذ القرن الثامن عشر. هاتان الدولتان هما الأغنى من حيث إتاحة المصادر التاريخية، ما مكننا من إعادة تركيب التقديرات الأشمل والأكثر اتساقا على مدى زمني طويل. ويوضح الشكلان 3.1 و3.2 أهم النتائج التي حصلنا عليها، وهي تلخص بشكل تحليلي عدة أوجه أساسية لثلاثة قرون من تاريخ رأس المال. وتتضح نتيجتان أساسيتان.



الشكل 3.1: رأس المال في بريطانيا العظمى، 1700-2010

يعادل رأس المال القومي سبع سنوات من الدخل القومي في بريطانيا العظمى في عام 1700، منها ذلك الناتج من الأراضي الزراعية والذي يعادل مجموع الدخل القومي في 4 سنوات).

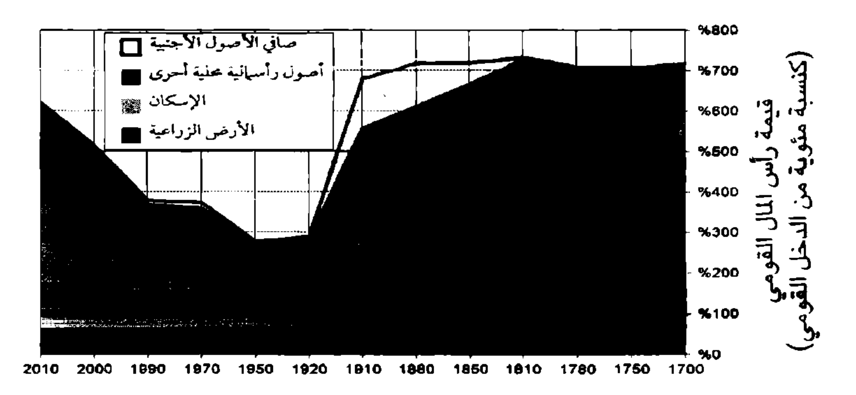
المصدر وسلاسل البيانات: انظر picketty.pse.ens.fr/capital21c

بادئ ذي بدء نستنتج أن نسبة رأس المال/ الدخل تطورت بشكل متقارب للغاية في البلدين، وبشكل مستقر نسبيًا في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، ثم شهدت صدمة كبرى في القرن العشرين، لنجد أنفسنا في بداية القرن الحادي والعشرين في مستويات قريبة من تلك التي سادت قبيل حروب القرن الماضي.

في كل من بريطانيا وفرنسا، كانت القيمة الإجمالية لرأس المال القومي تعادل ما يقرب من سبع عشرة سنة من الدخل القومي طيلة القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وحتى عام 1914. ثم انهارت نسبة رأس المال/ الدخل بشدة بعد الحرب العالمية الأولى، وأزمات ما بين الحربين، والحرب العالمية الثانية، لدرجة أن قيمة رأس المال القومي لم تجاوز سنتين أو ثلاث سنوات من الدخل القومي للعام 1950. ثم عادت نسبة رأس المال/ الدخل للتصاعد، ولم تكف عن الزيادة. في البلدين، فبلغت القيمة الإجمالية لرأس المال القومي منذ عام 2010 ما قيمته حوالي خمسة إلى ستة سنوات من الدخل القومي، وكانت أعلى من ستة بقليل في فرنسا



(مقابل أربعة في الثمانينات من القرن العشرين، وبالكاد سنتان في الخمسينات). القياس قد لا يكون دقيقًا، ولكن التطور العام يبقى واضحًا تمامًا.



الشكل 3.2: رأس المال في فرنسا، أعوام 1700-2010

يقدر رأس المال القومي بما يقرب من 7 سنوات من الدخل القومي في فرنسا في عام 1910 (منها ما مقداره الدخل القومي في سنة في شكل ممتلكات في دول أجنبية).

المصدر وسلاسل البيانات: انظر picketty.pse.ens.fr/capital21c

يتميز القرن الماضي إذن بمنحنى هائل مقلوب على شكل حرف يو U (بالحروف الإنجليزية). انخفضت نسبة رأس المال/ الدخل بما يقرب من الثلثين خلال الفترة 1914-1945 قبل أن تزداد إلى أكثر من الضعف خلال الفترة بين عامي 1945-2012.

تلك تغيرات ذات حجم كبير للغاية بالنظر إلى المواجهات العنيفة، حربية كانت أم سياسية أم اقتصادية، والتي ميزت القرن العشرين، خاصة في ما يتعلق بمسألة رأس المال والملكية الخاصة والتوزيع العالمي للثروة. بالمقارنة، يبدو القرنان الثامن عشر والتاسع عشر هادئين جدًا.

في النهاية، استعادت نسبة رأس المال/ الدخل في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين عمليًا مستوى ما قبل الحرب العالمية الأولى، أو حتى تجاوزته إذا ما قسمنا رصيد رأس المال على الدخل المتاح للأسر وليس على الدخل القومي، وهذا مجرد خيار منهجي لن يكون له ما يؤكده، كما سنرى لاحقًا. وفي كل الأحوال، ومهما كانت النواقص والشكوك في القياسات المتاحة، لا يوجد أي شك أننا وجدنا في التسعينات وأوائل القرن الواحد والعشرين، أي في ختام عملية بدأت منذ الخمسينات، رخاءً ثريًا غير معهود منذ العصر الجميل[68]. اختفى رأس المال إلى حدٍّ كبير في منتصف القرن العشرين، ويبدو أنه استعاد

(68) العصر الجميل La Belle Epoque هي حقبة من تاريخ فرنسا بدأت في 1871 وامتدت حتى الحرب العالمية الأولى (المترجمان).



في بدايات القرن 21 المستويات التي شهدها في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. مرة أخرى تزدهر الثروات. ولكن بشكل عام، كانت الحروب هي التي محت ما سبقها وأعطت الانطباع بأن الرأسمالية قد شهدت تحولات هيكلية.

على أهمية ذلك التطور الذي طرأ على نسبة رأس المال/ الدخل، إلا أنه لا ينبغي أن ينسينا التغيرات العميقة التي حلّت على بنية رأس المال منذ العام 1700. سنعرض هنا النتيجة الثانية التي تتضح جليًا من الشكلين البيانيين 3.1 و3.2: من حيث نوع الأصول محل الدراسة، لا يتشابه رأس المال في القرن الحالي مع نظيره في القرن الثامن عشر إلا قليلًا. وهنا أيضًا يمكن ملاحظة أن التطورات في بريطانيا مشابهة لتلك التي حدثت في فرنسا. للتبسيط، يمكن القول إنه على مدى زمني طويل جدًا، استبدلت الأراضي الزراعية بالعقارات ورأس المال المهني والمالي المستثمر في الشركات والإدارات، في حين لم تتغير كثيرًا قيمة رأس المال مُقاسًا بعدد السنين من الناتج.

وبشكل أكثر دقة، لنتذكر أن رأس المال القومي والذي نتعقب تطوره في الشكلين 3.1 و3.2 هو مجموع رأس المال الخاص والعام. وتعتبر الديون الحكومية أصولًا للقطاع الخاص وخصومًا على القطاع الحكومي (العام)، لذا تلغي بعضها بعضًا (خاصة إذا كان كل بلد يملك ديونه الحكومية). وسوف نعيد هذه الفكرة إلى التحليل بعد قليل. وكما لاحظنا في الفصل الأول، فإن رأس المال القومي، بتعريفه هذا، يمكن أن ينقسم إلى رأس مال محلي وصافي رأس المال الأجنبي. يقيس رأس المال المحلي قيمة رصيد رأس المال (عقارات، شركات... إلخ) الموجود على أرض بلد ما. ويقيس صافي رأس المال الأجنبي -أو صافي الأصول الأجنبية- وضع الثروة في بلد ما مقابل بقية دول العالم، أي الفرق بين أصول المقيمين في دولة ما والتي يملكونها في دول العالم والأصول المملوكة لدول العالم داخل هذا البلد (بما فيها في حالتنا في شكل سندات حكومية).

في التحليل الأولي، يمكن تفكيك رأس المال المحلي إلى ثلاثة أقسام: أرض زراعية، سكن (منازل، وعمارات سكنية بما فيها قيمة الأرض المبني عليها) ورأس مال محلي آخر وهو قسم يشمل رؤوس الأموال المستخدمة من قبل الشركات والإدارات (عمارات ومبانٍ للاستخدامات المهنية، شاملة الأراضي الملحقة بها، المعدات والآلات والحاسبات وبراءات الاختراع... إلخ)، مُقوّمة ككل الأصول الأخرى بقيمتها السوقية، مثل حالة قيمة الأسهم في شركة مساهمة. وهكذا نحصل على المعادلة التالية لرأس المال القومي، والتي استخدمناها لعمل الشكلين البيانيين 3.1 و3.2:

رأس المال القومي= أراضٍ زراعية+ مساكن+رأس مال آخر+ صافي رأس مال أجنبي.

سنجد أن القيمة الإجمالية للأراضي الزراعية في بداية القرن الثامن عشر كانت تمثل ما قيمته أربع إلى خمس سنوات من الدخل القومي، أو حوالي ثلثي رأس المال القومي.



بعد ثلاثة قرون، صارت الأراضي الزراعية تقدر بأقل من 10 في المائة من الناتج القومي الفرنسي أو الإنجليزي وتمثل أقل من 2 في المائة من إجمالي الثروة. ولا يعد هذا التطور الهائل مفاجئًا بأي حال: كانت الزراعة تمثل في القرن الثامن عشر ما يقرب من ثلاثة أرباع النشاط الاقتصادي والتوظيف، مقابل آحاد في المائة في الوقت الحاضر. لذا فمن الطبيعي أن يتخذ وزن الأصول الزراعية مسارًا مشابهًا.

هذا الانهيار في قيمة الأراضي الزراعية -كنسبة من الدخل القومي ومن رأس المال القومي- تم تعويضه من ناحية عن طريق ارتفاع أسعار السكن، والتي زادت خلال ثلاثة قرون من ما يقدر بسنة من الدخل القومي إلى ما يعادل مجموع الدخل القومي في ثلاث سنوات. ومن ناحية أخرى عن طريق تطور قيمة باقي أنواع رأس المال المحلي والتي شهدت تطورًا مشابهًا (وإن كان أقل قليلًا، حيث كان يعادل سنة ونصف من الدخل القومي ووصل إلى ما يناهز ثلاث سنوات من الدخل القومي[69]).

هذا التغير الهيكلي على المدى الطويل جدًا يعكس، من ناحية، الأهمية المتزايدة للعقارات السكنية -من حيث المساحة والنوعية والقيمة- وذلك خلال عملية التنمية الاقتصادية[70]، ومن ناحية أخرى، التراكم القوي منذ الثورة الصناعية للمباني المهنية والمعدات والآلات والمخازن والمكاتب والأدوات ورأس المال المادي وغير المادي المستخدم في الشركات والإدارات لإنتاج كل صنوف السلع والخدمات غير الزراعية[71]. لقد تغيرت طبيعة رأس المال -كان في وقت ما الأرض، فصار سكنيًا وصناعيًا أو ماليًا- ولكنه لم يفقد أيًا من أهميته.

صعود وهبوط رؤوس الأموال الأجنبية

أما رؤوس الأموال الأجنبية، فيمكن استنتاج أن تطورها اتخذ مسارًا متفردًا في كل من بريطانيا وفرنسا، بفعل تاريخهما المضطرب كاثنتين من القوى الاستعمارية العظمى على الأرض خلال القرون الثلاث الماضية. إذ أن الحجم الصافي لأصولهما التي امتلكاها في العالم لم يتوقف عن النمو في القرنين الثامن والتاسع عشر، وبلغ مستوى شديد الارتفاع عشية الحرب العالمية الأولى، قبل أن ينهار حرفيًا في الفترة بين عامي 1914 و1945، ليستقر عند مستويات ضعيفة نسبيًا منذئذٍ كما رأينا في الشكلين البيانيين 3.1 و 3.2.

بدأت الحيازات الأجنبية تكتسب أهمية منذ الحقبة 1759-1800 كما رأينا في استثمارات

---

(69) وفقًا للتقديرات المتاحة (وخاصة تقديرات كينج و بيتي من بريطانيا، فوبون وبواجيباير من فرنسا) تمثل المباني الزراعية والماشية تقريبًا نصف ما نصنفه «رأس مال آخر» في القرن الثامن عشر. وإذا تغاضينا عن هذه العناصر لنركز على الصناعة والخدمات، سنجد أن التطور في الأقسام الأخرى من رأس المال المحلي غير الزراعي سيكون في نفس قوة تطور المساكن. (أقوى قليلًا في واقع الأمر).

(70) عملية المضاربة العقارية التي قام بها بيروتو في حي لا مادلين بباريس مثال جيد على ذلك.

(71) لنتذكر مصنع معجنات الأب جوريو أو مصنع عطور بيروتو.



السير توماس في جزر الهند الغربية، والتي حدثتنا عنها جاين أوستن في «متنزه مانسفيلد». ولكن تلك الحيازات تبقى متواضعة: في اللحظة التي كتبت فيها الأديبة روايتها، عام 1812، وبقدر ما نستطيع معرفته من المصادر المتاحة، لم يشكل رصيد الأصول الأجنبية سوى 10 في المائة من الدخل القومي في بريطانيا، أي أقل ثلاثين مرة من قيمة الأراضي الزراعية (أو ما يعادل أكثر من ثلاث سنوات من الدخل القومي). لا عجب إذن أن معظم شخصيات جاين أوستن عاشت على ريع ممتلكاتها في الريف.

ولم يبدأ تراكم الأصول البريطانية في سائر أنحاء العالم بشكل كبير إلا خلال القرن التاسع عشر، بقيم لم تعرف قط من قبل في التاريخ، ولم يتم تجاوزها حتى يومنا هذا. بحلول عشية الحرب العالمية الأولى كانت بريطانيا قد أنشأت أكبر إمبراطورية استعمارية في العالم، تمتلك من الأصول الأجنبية ما يعادل تقريبًا عامين من الدخل القومي، أو ستة أضعاف القيمة الإجمالية للأراضي الزراعية البريطانية (والتي كانت قيمتها وقتها ثلث الناتج القومي فقط[72]). وهكذا نرى إلى أي درجة تغير هيكل الثروة تمامًا منذ متنزه مانسفيلد -ونأمل لو أن أبطال جاين أوستن وأحفادهم قد تعلموا بمرور الوقت تتبع خطى السير توماس، وأعادوا استثمار ولو جزءًا من ريوعهم في الخارج. في «العصر الجميل»، كان رأس المال المستثمر في الخارج يأتي بأرباح توزيعات وفوائد وإيجارات بمتوسط عائد سنوي في حدود ال٥ في المائة، وهي نسبة جيدة جدًا إذا ما عرفنا أن الدخل القومي البريطاني كان يفوق الناتج المحلي بـ 10 في المائة، وهو ما أتاح لشريحة اجتماعية معتبرة أن تعيش على فضل هذه النعمة.

كانت فرنسا ثاني أعظم قوة استعمارية، وكانت أيضًا في وضع مشابه تُحسَد عليه بقدر لا يقل كثيرًا عن بريطانيا: فقد راكمت أصولًا في الخارج تزيد على قيمة دخلها القومي في عام، لدرجة أن الدخل القومي كان يفوق الناتج المحلي بـ 5 إلى 6 في المائة كل عام خلال العقد الأول من القرن العشرين. كان ما تتلقاه فرنسا من سائر أنحاء العالم في شكل توزيعات وفوائد وإيجارات وحقوق ملكية وغيرها من أشكال العائد على رأس المال المملوك لمواطنيها في الخارج، يعادل إجمالي قيمة الناتج الصناعي في كل الأقاليم جنوب وشرق البلد[73].

من المهم أن نفهم جيدًا أن وجود صافي أصول خارجية لكل من بريطانيا وفرنسا قد مكّنهما من تحمل عجز تجاري هيكلي في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. فما بين عامي 1880 و1914، كان إجمالي ما استوردته الدولتان من سلع وخدمات من بقية العالم يفوق صادراتهما (وبلغ متوسط العجز التجاري لديهما ما بين 1إلى 2 في المائة من الدخل القومي في تلك الفترة). ولم تكن تلك مشكلة لأي منهما بفضل الدخول التي حصلا عليها من رؤوس الأموال التي امتلكاها في الخارج، والتي تقدر بخمسة في المائة من

(72) كل سلاسل البيانات الزمنية المفصلة متاحة على الإنترنت.

(73) انظر الملحق الفني.



الدخل القومي. وهكذا أتاح ذلك الفائض في ميزان المدفوعات أن تزيد ثرواتها في الخارج عامًا بعد عام[74]. في قول آخر، كان باقي العالم يعمل كي يزيد الاستهلاك في تلك القوى الاستعمارية، ورغم ذلك تزداد مديونية باقي العالم تجاه تلك القوى الاستعمارية. يبدو هذا صادمًا. ولكن من المهم استيعاب أن الغرض الأساسي من حيازة الأصول الأجنبية، سواء في شكل فوائض تجارية أو ممتلكات استعمارية، هو بالضبط التمكن لاحقًا من من تحمُّل عجز تجاري. فلا توجد أي فائدة ترجى من فائض تجاري مستمر إلى الأبد. فالفائدة من الملكية هي أن يتاح لك أن تستهلك وتراكم المزيد من الثروة من دون الاضطرار إلى العمل، أو على الأقل أن تتمكن من الاستهلاك والتراكم أكثر مما يتيحه لك ناتج عملك. وينطبق الأمر نفسه على المستوى الدولي في العصر الاستعماري.

في أعقاب الصدمات التي تراكمت بسبب الحربين العالميتين، وأزمة الثلاثينات وتفكيك المستعمرات، ستختفي نهائيًا تلك الأرصدة الضخمة من الممتلكات الأجنبية. وفي الخمسينات من القرن العشرين، ستجد كل من فرنسا وبريطانيا نفسيهما وقد اقترب صافي ميزان ثرواتهما مقابل سائر العالم من الصفر، وهو ما يعني أن تلك الممتلكات في الخارج صارت تعادل بالكاد ممتلكات الأجانب لدى القوتين الاستعماريتين. تقريبا لم تتغير تلك الحالة منذ أكثر من نصف قرن، أي منذ خمسينات القرن العشرين وحتى نهاية العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، فقد كان صافي أصول فرنسا وبريطانيا في الخارج بالكاد بالموجب أو بالكاد بالسالب، ولكنه دائمًا كان قريبًا جدًا من الصفر، خاصة إذا ما قورن بمستوياته السابقة.[75]

وفي النهاية، إذا أردنا مقارنة هيكل رأس المال القومي في القرن الثامن عشر بالقرن الحادي والعشرين، سنجد أن ميزان الأصول الخارجية يلعب دورًا ضئيلًا في الحالتين، وأن التغير الهيكلي الحقيقي الذي نراه على المدى الطويل هو ذلك المتعلق باستبدال تدريجي للأراضي الزراعية برأس المال العقاري والمهني، في ظل قيمة إجمالية شبه ثابتة لنسبة رصيد رأس المال للدخل القومي.

الدخول والثروات: بعض من ترتيب الأحجام

لتلخيص تلك التغيرات، من المفيد أن نأخذ عالم اليوم كنقطة مرجعية للقياس. يبلغ نصيب الفرد من الدخل القومي في بريطانيا وفرنسا حوالي 30 ألف يورو في السنة، ويعادل

---

(74) السلاسل الزمنية السنوية التفصيلية للميزان التجاري وميزان المدفوعات لبريطانيا وفرنسا متاحين على الإنترنت في الملحق الفني.

(75) تأرجحت صافي الأصول الخارجية للبلدين كنسبة من الدخل القومي بين 10- في المائة و10+ في المائة منذ الخمسينات، وهي مستويات أقل من عشرة إلى عشرين مرة من تلك التي شوهدت في» العصر الجميل». ولا تؤثر الصعوبات التي تواجهنا في قياس صافي الموجودات في الخارج في عالمنا المعاصر (والتي سنعود إليها لاحقًا) في هذه الحقيقة.



رأس المال القومي حوالي 6 أضعاف الدخل القومي، أو ما يقرب من 180 ألف يورو للفرد. في البلدين، تعتبر الأراضي الزراعية تقريبًا بلا قيمة (بضع آلاف يورو للفرد على أقصى تقدير)، ويمكن تقسيم رأس المال القومي إلى كتلتين شبه متساويتين: في المتوسط، يملك الفرد حوالي 90 ألف يورو يضعهما في السكن (لنفسه أو بغرض الإيجار للغير)، وحوالي نفس القدر في شكل رأس مال محلي (في شكل رأس مال مستثمر في شركات عبر مختلف الأدوات المالية).

كنوع من التدريب العقلي، لنرجع إلى الوراء ثلاثة قرون، ونطبق هيكل رأس المال القومي كما كان في القرن الثامن عشر، ولكن بنفس المقادير التي نجدها اليوم. 30 ألف يورو كمتوسط لدخل الفرد السنوي، و180 ألف يورو كمتوسط لرأس المال. وعليه سيمتلك المواطن الفرنسي أو الإنجليزي ما يعادل 120 ألف يورو من الأراضي الزراعية و30 ألف يورو من العقارات، و30 ألف يورو أخرى في شكل أصول محلية أخرى.[76] بالقطع كان من الممكن أن يمتلك بعض الفرنسيين أو الإنجليز، مثل أبطال جاين أوستن -جون دارشوورد وإقطاعية نورلاند، أو تشارلز دارسي وإقطاعية بيمبرلي- مئات الهكتارات من الأراضي، والتي تقدر بعشرات أو مئات الملايين من اليوروهات، في حين لم يمتلك آخرون أي شيء. ولكن تسمح تلك المتوسطات على الأقل بتوصيل فكرة أوضح عن شكل تغير هيكل رأس المال القومي منذ القرن الثامن عشر، مع الاحتفاظ بشكل تقريبي بنفس المستوى من التدفق السنوي للدخل.

لنتخيل الآن هذا المواطن البريطاني أو الفرنسي في العقد الأول من القرن العشرين، أيضًا بدخل متوسط 30 ألف يورو، ومتوسط ثروة 180 ألف يورو. في بريطانيا، لم تعد الأراضي الزراعية سوى نسبة ضئيلة لا تتعدى 10 آلاف يورو لكل مواطن، في مقابل عقارات تقترب من 50 ألف يورو، و60 ألف يورو كرأس مال مستثمر محليًا، و60 ألف يورو كرأس مال مستثمر في الخارج. أما في فرنسا فكان هناك توازن مشابه ما عدا أن نصيب الفرد من الأرض الزراعية كان لا يزال يقدر بـ 30-40 ألف يورو، أي ما يقترب من قيمة رأس المال في الخارج.[77] في البلدين، اتخذت رؤوس الأموال المستثمرة في الخارج أهمية كبيرة. ومرة أخرى من المعلوم بالضرورة أنه لم يكن كل الناس يمتلكون أسهمًا في قناة السويس أو أوراق

(76) بشكل أكثر دقة، عند متوسط دخل يساوي 30 ألف يورو، يكون متوسط الثروة في عام 1700 مقدرًا بـ 210 ألف يورو (أو حوالي خمس سنوات من الدخل، إذا أدخلنا في الحسبة مباني الحقول وكذلك الماشية)، و30 ألف يورو في شكل رأس مال داخلي.

(77) هنا أيضًا، في مقابل متوسط دخل 30 ألف يورو، كان ينبغي أن يكون متوسط الثروة في عام 1910 في حدود 210 آلاف يورو (سبع سنوات من الدخل)، بالإضافة إلى ما قيمته 90 ألف يورو كرأس مال مستثمر محليا (ثلاث سنوات من الدخل)، وذلك بدلًا من 60 ألف يورو (سنتان من الدخل). كل الأرقام مقربة ومبسطة، انظر الملحق الفني على الإنترنت للتعرف على الأرقام التفصيلية.



دين روسية. ولكن تلك المتوسطات المحسوبة من مجموع السكان، التي تمزج إذن خليطًا من الناس الذين لا يملكون أي أصول في الخارج مع أقلية لديها محفظة كبيرة من الاستثمار الخارجي، تسمح لنا فقط بأن نقيس تلك الكتلة الضخمة من الثروات المتراكمة في بقية أنحاء العالم التي يمتلكها مواطنو فرنسا وانجلترا.

ثراء حكومي وثراء خاص

قبل أن ندرس بدقّة أكبر طبيعة الصدمات التي تعرضت لها الثروات خلال القرن العشرين، وأسباب التعافي الملحوظ إبان الحرب العالمية الثانية، من المفيد أن ندخل إلى التحليل الآن مسألة الدين العام وبشكل عام مسألة اقتسام رأس المال القومي بين رأس المال العام ورأس المال الخاص. إذ إننا عادة ما ننسى، في عصر تميل فيه الدول الغنية لمراكمة ديون عامة كبيرة، أنه من الممكن أن تحتوي موازنات الحكومات بدورها على أصول بالإضافة للخصوم.

بالتعريف، لن يصنع هذا التمييز بين العام والخاص فرقًا على المستوى العالمي، أو في تركيبة رأس المال القومي الذي انتهينا للتو من تعقّب تطوره. إلا أن تلك التقسيمة من حيث حقوق الملكية بين الجهات العامة والأفراد (الجهات الخاصة) تكسو التحليل بأهمية سياسية، اقتصادية واجتماعية معتبرة.

لنبدأ إذن بالتذكير بالتعريفات التي أوردناها في الفصل الأول. رأس المال القومي (أو الثروة القومية) هو مجموع رأس المال العام ورأس المال الخاص. رأس المال العام هو الفرق بين أصول الدولة والمؤسسات الحكومية المختلفة وبين خصومها، في حين أن رأس المال الخاص هو بالفرق بين أصول الأفراد وخصومهم. وفي كل من حالة كل من القطاع العام والخاص، يعرف رأس المال بصافي الثروة، أي الفارق بين القيمة السوقية لما نملك (الأصول) والقيمة السوقية لما علينا (الخصوم، أي الديون).

بشكل ملموس، تتخذ الأصول الحكومية شكلين. يمكن أن تكون غير مالية (مثل المباني العامة للإدارة ولتقديم الخدمات العامة، أو المتعلقة بالتعليم والصحة: مدارس، جامعات ومستشفيات... إلخ) أو مالية -عندما تمتلك الدولة حصص ملكية سواء في شركات صغيرة كانت أم حاكمة، وسواء كانت في شركات محلية أم خارجية (مثل حالة الصناديق السيادية، وهي صناديق شهدت صعودًا منذ سنوات عن طريق إدارة محافظ مالية مملوكة للدول الغنية).

عمليًا، تكون الحدود بين ما هو مالي وما هو غير مالي غير محددة. مثلًا، عندما تحوِّل الدولة الفرنسية شركة فرانس تليكوم، ثم هيئة البريد، إلى شركات مساهمة، نبدأ في اعتبار مساهمتها في الشركات الجديدة كأصول مالية، ولكن قيمة المباني والمعدات التي تستخدمها إدارات الاتصالات والبريد كانت محتسبة في السابق كأصول غير مالية.



في بدايات العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، تقدر قيمة مجموع الأصول الحكومية (مالية وغير مالية) بما يوازي حوالي سنة من الدخل القومي في بريطانيا، وأقل قليلًا من سنة ونصف في فرنسا. وذلك مع الأخذ في الاعتبار أن الديون الحكومية في البلدين تعادل حوالي ما قيمته عام من الدخل القومي. وهذا يعني أن صافي الثروة العامة، أو رأس المال العام، يقترب من الصفر في البلدين. فوفقًا لآخر التقديرات الرسمية المحسوبة من قبل المؤسسات الإحصائية والبنوك المركزية في كلا البلدين، يكاد يبلغ رأس المال العام الصفر في بريطانيا، بينما يبلغ بالكاد ثلث الدخل القومي في فرنسا (وهو ما يقل بعشرين مرة عن رصيد رأس المال القومي، انظر الجدول 3.1)[78].

	قيمة رأس المال من الناتج القومي (%)		قيمة رأس المال من إجمالي رأس المال (%)	
رأس المال القومي (عام + خاص)	%605		%100	
رأس مال حكومي (صافي الثروة الحكومية)	%31		%5	
	أصول	ديون	أصول	ديون
	%145	%114	%24	%19
رأس مال خاص (صافي الثروة الخاصة)	574%		95%	
	أصول	ديون	أصول	ديون
	%646	%72	%107	%12

جدول 3.1: الثروة الحكومية والثروة الخاصة في فرنسا (2012)

في 2012 بلغ إجمالي قيمة رأس المال القومي في فرنسا ستة أضعاف الدخل القومي (605 %) (أي حوالي ست سنوات من الدخل القومي)، منها 31 % رأس مال عام (أي ما يمثل 5 % من الإجمالي)، و574 % من رأس المال الخاص (أي 95 % من الإجمالي).

يساوي الدخل القومي الناتج المحلي الإجمالي، مخصوما منه إهلاك رأس المال زائد صافي العوائد المتحصلة من الخارج. وعليه، يعادل الدخل القومي 90 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في فرنسا في 2012. انظر الفصل الأول والملحق الإحصائي.

المصدر: picketty.pse.ens.fr/capital21c

وبتعبير آخر، إذا أرادت حكومتا البلدين أن تبيعا فورًا كل ممتلكاتها لسداد الديون فورًا، لن يتبقى شيء في بريطانيا، ويتبقّى والقليل جدًا في فرنسا. هنا أيضًا لن يؤثر نقص

(78) بشكل أكثر دقة، تمثل الأصول الحكومية البريطانية 93 في المائة من الدخل القومي والديون الحكومية 92 في المائة، مما يجعل صافي الثروة الحكومية 1+ في المائة. وفي حالة فرنسا، تشكل الأصول الحكومية 145 في المائة، بينما الديون 114 في المائة، من أجل صافي ثروة حكومية يبلغ +٣١ في المائة. انظر الملحق الفني للتعرف على السلاسل السنوية التفصيلية للبلدين.



دقة التقديرات على التحليل النهائي. فكل بلد تتوخى قدر المستطاع الدقة في تطبيق المبادئ والأساليب الموحدة المعتمدة من قبل المؤسسات الدولية والأمم المتحدة، ومع ذلك فإن الحسابات القومية لم تكن ولن تكون قط علمًا تام الدقة. ولكن في النهاية لا تشكّل قلة دقة التقديرات للأصول الحكومية المالية أي مشكلة كبيرة.

وفي المقابل، ليس من السهل احتساب القيمة السوقية للمباني العامة (مستشفيات، مدارس، وخلافه) أو البنية التحتية للنقل (مثل شبكات الطرق والسكك الحديد) بدقة لأنها لا تُباع وتشترى بشكل دوري. وهكذا فمن حيث المبدأ، ينبغي أن يعتمد تسعير هذه الأصول على الأسعار المسجَّلة في عمليات بيع شبيهة حدثت في الماضي القريب، ولكن لا يمكن الاعتماد دومًا على هذه المقارنات، خاصة أن أسعار السوق كثيرة التذبذب وأحيانًا بشكل كبير. لهذا يجب أن يتم التعامل مع هذه الأرقام كمجرد حسابات تقديرية أكثر منها حقائق رياضية.

وعلى أيّ حال، لا يوجد مجال للشك في أن الثروات الحكومية حاليًا مستقرة عند مستويات ضعيفة في كلا البلدين -وخاصة إذا ما قارناها بالثروات الخاصة. فإذا كان صافي الثروة الحكومية (العامة) لا يمثل أكثر من 1 في المائة من إجمالي الثروة في بريطانيا، أو 5 في المائة في فرنسا، أو حتى 10 في المائة إذا ما أخذنا الصيغة الأقل تقديرًا للأصول الحكومية، فإن هذا لا أهمية له بالنسبة لموضوعنا. أيًا كانت عيوب الحسابات، فإن الشيء الرئيسي الذي يهمنا في هذا المقام هو حقيقة أن الثروات الخاصة في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين تمثل تقريبًا كل الثروة القومية، وذلك في كلا البلدين: أكثر من 99 في المائة في بريطانيا، وحوالي 95 في المائة في فرنسا، وذلك وفقًا لآخر التقديرات المتاحة، وفي كل الأحوال تتعدى الـ90 في المائة.

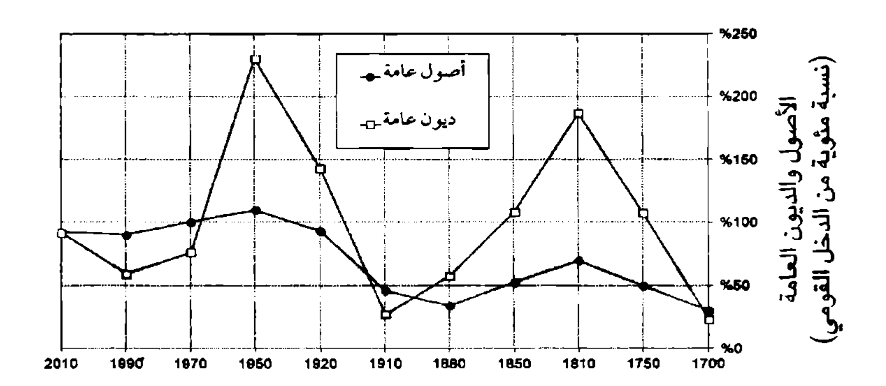
الثروة العامة في سياقها التاريخي

والآن، إذا فحصنا تاريخ الثروة العامة في بريطانيا وفرنسا منذ القرن الثامن عشر، وكذلك تطور اقتسام رأس المال القومي بين عام وخاص، لوجدنا أنه دائما كان كالآتي (انظر الأشكال البيانية). أولًا، كانت مبالغ الأصول والخصوم، وبالتالي الفرق بينهما تقريبًا، بشكل عام محدودة، وذلك مقارنة بكتل الثروات الخاصة الضخمة. في البلدين، أحيانًا كان صافي الثروة العامة بالموجب أو بالسالب وذلك خلال القرون الثلاثة الماضية. ولكن كانت تلك التقلبات، بالتقريب بين موجب 100 في المائة وسالب 100 في المائة من الدخل القومي، (وعادة بين +50 في المائة و-50 في المائة) ذات حجم محدود إذا ما قورنت بالمستويات المهمة التي وصلت إليها الثروات الخاصة (حتى 700-800 في المائة من الدخل القومي)

أي أن تاريخ النسبة بين رأس المال القومي والدخل القومي في فرنسا وبريطانيا منذ

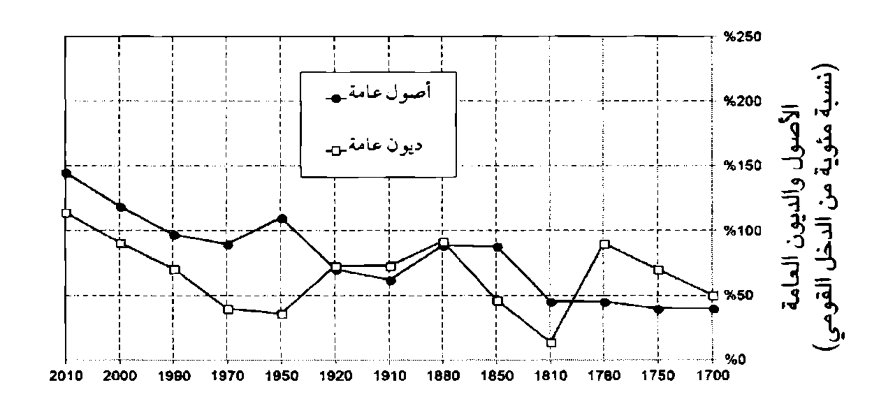


القرن الثامن عشر، والذي لخصنا للتو خطوطه العريضة، هو في واقع الأمر تاريخ تطور العلاقة بين رأس المال الخاص والدخل القومي. (انظر الشكل البياني 3.5 و3.6).



شكل بياني 3.3: الثروة العامة في بريطانيا، 1700-2010

يتجاوز الدين العام قيمة عامين من الدخل القومي في بريطانيا في عام 1950 وذلك مقارنة بأصول تعادل عام واحد.

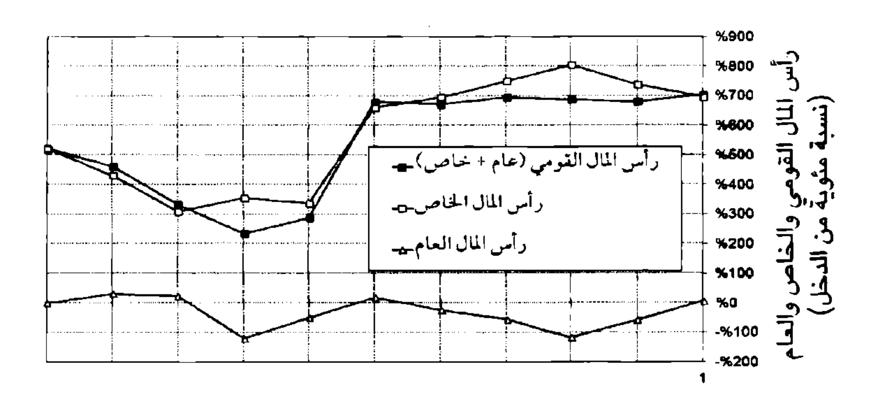


شكل بياني 3.4: الثروة العامة في فرنسا، 1700-2010

يبلغ الدين العام تقريبا مقدار سنة من الدخل القومي في فترة الأعوام 1780-1880 والفترة 2000-2010.

المصدر والسلاسل: picketty.pse.ens.fr

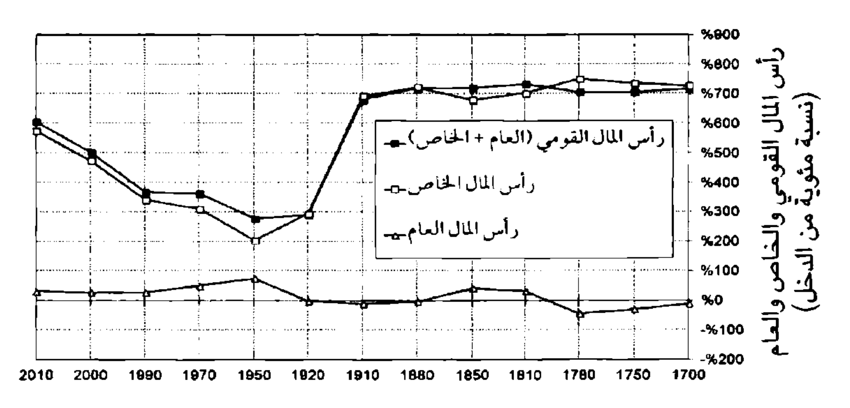




شكل بياني 3.5: رأس المال الخاص والعام في بريطانيا، فترة أعوام 1700-2010

في عام 1810، بلغ رأس المال الخاص مقدار 8 سنوات من الدخل القومي (مقابل 7 سنوات في حالة رأس المال القومي).


المصدر: picketty.pse.ens.fr/capital21c



شكل بياني 3.6: رأس المال العام والخاص في فرنسا، 1700-2010

في عام 1950، كان رأس المال العام يعادل سنة من الدخل القومي، ورأس المال الخاص يعادل سنتين.

يتعلق الأمر فعليًا بأمر أساسي معروف نسبيًا: أن فرنسا، وأيضًا بريطانيا، هي دول دائمًا ما تأسست على الملكية الخاصة، ولم تجرب الشيوعية أبدًا مثل حالة الاتحاد السوفيتي، الذي تميَّز بسيطرة السلطات العامة على النسبة الأعظم من رأس المال القومي. وهكذا، فليس من المستغرب أن تهيمن كتلة الثروات الخاصة بشكل كبير على الثروات العامة. بالمقابل، لم تراكم أي من الدولتين أبدًا ديونًا حكومية كبيرة الحجم بحيث تغيِّر جذريًا هذا التفوق الكمي للثروات الخاصة.



بعد أن وضَّحنا هذه الحقيقة المركزية، يجدر بنا أن ندفع التحليل قليلًا للأمام. حتى على الرغم من أن السياسات الحكومية المتبعة في الدولتين بشأن الثروة لم تصل أبدا لدرجات متطرفة، إلا أنه كان لها أثر لا يستهان به على تراكم الثروات الخاصة، عند أكثر من نقطة وفي اتجاهات مختلفة.

فلقد مالت السلطات الحكومية أحيانًا إلى زيادة الأهمية النسبية للثروات الخاصة في بريطانيا، عن طريق مراكمة كم هائل من الديون الحكومية في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وفي فرنسا تحت النظام القديم أو في العصر الجميل، بينما في مناسبات أخرى عمدت إلى تخفيض ذلك الوزن النسبي (خاصة في فرنسا، عن طريق شطب الديون الحكومية وإقامة قطاع عام معتبر في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وبدرجة أقل في بريطانيا في نفس الفترة).

في بداية القرن الحادي والعشرين، وجدت الدولتان نفسيهما -مثل مجمل الدول الغنية- في اتجاه الحالة الأولى، ولكن التجربة التاريخية تبرهن أن كل هذا من الممكن أن يتغير بسرعة نسبيًا. لذلك فمن المفيد الاستعداد لدراسة ماضي تلك التقلبات من حالة إلى أخرى. وتملك بريطانيا وفرنسا تاريخًا غنيًا وحافلًا بالأحداث في هذا الشأن.

بريطانيا: الدين العام وتعزيز رأس المال الخاص

لنبدأ بالحالة البريطانية. في مناسبتين، إحداهما عند نهاية الحروب النابليونية، والأخرى في أعقاب الحرب العالمية الثانية، وصل الدين العام البريطاني إلى مستويات بالغة الارتفاع، حوالي ضعفَيْ الناتج المحلي الإجمالي، بل فاق ذلك بقليل. وبشكل مثير للاهتمام، ظلَّت بريطانيا لفترات طويلة هي البلد صاحب أعلى مستويات الديون، ومع ذلك فهي لم تتعثر أبدًا في السداد. قد يفسر هذا ذاك: فإذا لم تتعثر الدولة قط، سواء في شكل امتناع واضح وصريح عن السداد أو بشكل غير مباشر عن طريق نسب تضخم هائلة الارتفاع، سيكون باستطاعة الدولة أن تسدد ذلك الدين الكبير على فترات طويلة جدًا.

وتعتبر حالة الدين العام البريطاني في القرن التاسع عشر حالة تدرس في هذا الأمر. إذا عدنا إلى الوراء في الماضي لأبعد من ذلك، أي قبل حرب الاستقلال الأمريكية، كانت بريطانيا قد راكمت الكثير من الديون العامة خلال القرن الثامن عشر، والأمر نفسه بالنسبة لمملكة فرنسا. فالمملكتان عادة ما كانتا تهرعان للحرب بينهما أو مع الدول الأوروبية الأخرى، وبوجه خاص لم تكونا تحصلان على قدرٍ كافٍ من الموارد العامة الذي يتيح لهما تغطية نفقاتهما، لدرجة أن منحنى الدين العام اتخذ اتجاهًا صاعدًا. وهكذا بلغ مستوى الدين العام في البلدين 50 في المائة من الدخل القومي بين عامي 1700–1720 وحوالي 100 في المائة خلال الفترة بين عامي 1760–1770.

ومعروف بالطبع عجز المَلَكية في فرنسا عن تحديث نظامها الضريبي، والحد من المزايا الضريبية الممنوحة لطبقة النبلاء. كما هو معروف القرار الثوري النهائي من مجلس الطبقات



(المجلس التشريعي الاستشاري) في عام 1789 الذي أدى إلى التوصل إلى إقرار نظام ضريبي جديد منذ عامي 1790- 1791. تضمن ضريبة عقارية مفروضة على مجموع الممتلكات من أراض وحقوق توريث مخضعة بذلك مجموع الثروات. في عام 1797 جاء ما سمي «إفلاس الثلثين»[79]، والذي يعد في حقيقة الأمر إعلانًا هائلًا للإفلاس يخص ثلثي الدين العام القائم، والذي فاقم من أثره التضخم الذي تسبب فيه إصدار أوراق الآسينياه «assignats» (وهي عملات نقدية ورقية مغطاة بالأرض التي تم تأميمها). هو ما سمح بتسوية الحسابات مع النظام القديم[80]. هكذا وجد الدين العام نفسه وقد تراجع إلى مستوى بالغ الانخفاض في بداية القرن التاسع عشر (أقل من 20 في المائة من الدخل القومي في عام 1815).

اتخذت بريطانيا مسارًا مختلفًا تمامًا. فلكي تموِّل حرب الاستقلال الأمريكية، وخاصة الحروب العديدة مع فرنسا أثناء فترة الثورة والفترة النابليونية، اختارت المملكة أن تقترض بلا حدود. وهكذا تضاعف الدين العام من 100 في المائة من الدخل القومي في بداية العقد الثامن من القرن الثامن عشر، إلى 200 في المائة في العقد الثاني من القرن التاسع عشر، أي عشرة أضعاف فرنسا في نفس الفترة. وسيستلزم الأمر قرنًا من الفوائض في الموازنة العامة في بريطانيا حتى يتقلص هذا الدين تدريجيًا إلى ما يقل عن 30 في المائة من الدخل القومي في بداية العقد الثاني من القرن العشرين (انظر الشكل البياني 3.3).

ما الدروس المستفادة من تلك التجربة التاريخية؟ بادئ ذي بدء، ليس هناك شك في أن هذه الاستدانة الحكومية الكبيرة زادت من وزن الثروات الخاصة في المجتمع البريطاني. فالمقتدرون من الإنجليز أقرضوا الدولة المبالغ المطلوبة، من دون أن ينتقص هذا من الاستثمار الخاص: ففد تم تمويل الزيادة الكبيرة في الاقتراض الحكومي خلال الفترة 1770- 1810 بالأساس من خلال زيادة مقابلة في الادِّخار الخاص (وهو برهان بلا شك على رخاء الطبقة المالكة في بريطانيا في تلك الآونة، وعلى جاذبية العائد المعروض)، وهو ما أبقى رأس المال القومي عند مستوى مستقر يقدر بسبع سنوات من الدخل القومي خلال تلك الفترة، في حين ارتفعت الثروات الخاصة إلى ثماني سنوات من الدخل القومي خلال العقد 1810 في حين أن الثروة العامة هوت لمستويات سالبة أكثر فأكثر (انظر الشكل البياني 3.5).

فلا عجب إذن أن تصبح الثروة مهيمنة على روايات جاين أوستن، التي أضافت إلى ملَّاك الأراضي المعتادين كمًا غير عادي من حائزي أوراق الدين العام (في معظم الأحوال كانوا هم نفس الأشخاص، إذا جاز لنا أن نأخذ الروايات الأدبية كأحد المصادر التاريخية)، وذلك ليبلغوا مستويات قياسية من الثروات الخاصة بكل أشكالها. فقد أضيف الريع الذي يحصلون عليه من الدولة إلى ريع أصولهم العقارية لتصل إلى ذروة غير مسبوقة في التاريخ.

---

(79) في العام 1797، أشهرت فرنسا إفلاسها وعجزها عن سداد ثلثي الدين العام. (المترجمان).

(80) انظر

F.Crouzet, La Grande Inflation. La monnaie en France de Louis XVI a Napoleon, Fayard, 1993



ومن ثم، يتضح جليًا أيضًا أن ذلك الدين العام الهائل قد أفاد أيضًا بشكل عام مصالح المقرضين وأبناءهم -على الأقل إذا ما قارنا الحال بحال آخر فيها لو كانت بريطانيا قررت أن تمول نفقاتها عن طريق فرض المزيد من الضرائب على هؤلاء. فمن وجهة نظر المقتدرين، من الأفضل قطعًا أن تقرض مبلغًا ما من المال للدولة (ثم تحصل على عوائد لعقود تالية) وليس أن تدفعها في شكل ضرائب (بلا عائد). كما أن عجز الحكومة المتزايد يؤدي لزيادة الطلب الكلي على رأس المال، وهو ما يؤدي قطعًا لأن يرتفع العائد على رأس المال ذاك، وهو ما يصب بدوره في صالح أولئك الذين يلبُّون هذا الطلب، فرخاؤهم يعتمد على هذا العائد.

كان الثمن الباهظ لسداد الدين هو الأمر الجوهري -والفرق الأساسي بين تلك الحقبة وما تلاها في القرن العشرين- فقد كان التضخم منعدمًا تقريبًا خلال الفترة بين عامي 1815-1914، بينما كان معدل الفائدة على الأوراق الحكومية مرتفعًا للغاية (4-5 في المائة)، وهو بالتأكيد أعلى من معدل نمو الاقتصاد. في مثل تلك الظروف، يصبح الدين العام صفقة رائعة بالنسبة لحائزي الثروات وورثتهم.

بشكل ملموس، لنتخيل حكومة تراكم عجزًا في حدود ال5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي كل عام ولمدة عشرين عامًا، (مثلًا من أجل الوفاء بمرتبات الجيش الكبيرة من عام 1795 إلى عام 1815)، من دون اللجوء إلى زيادة الضرائب. في نهاية العشرين عامًا، سيصير الدين العام الإضافي المتراكم 100 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. لنفترض أن الحكومة لا تسعى إلى سداد الدين الأصلي، وتكتفي كل عام بسداد الفوائد. فإذا كانت الفائدة 5 في المائة، سيكون عليها كل عام أن تسدد ما قيمته 5 في المائة من الدين المحلي الإجمالي للذين أقرضوها هذا الدين الإضافي، ويستمر الوضع هكذا إلى أبد الآبدين.

هذا هو إجمالًا ما حدث في بريطانيا في القرن التاسع عشر. إذ على امتداد قرن كامل، من عام 1815 إلى عام 1914، ظلت الموازنة البريطانية تحقق فوائض كبيرة، أي أن الضرائب زادت بشكل منهجي عن النفقات، محققة فائض يعادل عدة نقاط مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، فقد فاق الفائض مثلًا إجمالي الإنفاق على التعليم طوال تلك الفترة. سمح هذا الفائض بسداد الفوائد لحائزي الريع الحكومي فحسب، من دون أن يتم سداد الدين نفسه: وظل الدين العام البريطاني ثابتًا عند مليار جنيه استرليني طوال تلك الفترة. وكان النمو في الناتج المحلي والدخل القومي (بحوالي 2.5 في المائة سنويًا بين عامي 1815 و1914)، هو فقط الذي سمح للبريطانيين بتقليص كبير في الدين العام كنسبة من الناتج المحلي، بعد قرن من التكفير عن الذنب[81].

---

(81) في مجمل الفترة 1815-1914، تراوح فائض الموازنة في بريطانيا في المتوسط بين 2-3 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وموَّل هذا الفائض فوائد دين عام بنفس المقدار (بلغ إجمالي الإنفاق على التعليم أقل من 2 في المائة من الناتج المحلي في ذلك الزمان). للاطلاع على سلاسل بيانات سنوية مفصلة عن عجز الموازنات الأولي والثانوي وعن تطور العائد على الدين العام في تلك الفترة، انظر الملحق الفني.



من المستفيد من الدين العام؟

هذه التجربة التاريخية جوهرية، لأكثر من سبب. فهي أولًا، تجعلنا نفهم لماذا كان اشتراكيو القرن التاسع عشر، وعلى رأسهم كارل ماركس، متشككين حيال الدين العام، واعتبروه -فيما يعتبر بُعد نظر- أداة تخدم تراكم رأس المال الخاص.

كما أنه في تلك الحقبة، كان ثمن سداد الدين العام باهظًا، ليس في بريطانيا فحسب بل في جميع الدول الأخرى، وخاصة فرنسا. حيث لم يتكرر قط مشهد الإفلاس الثوري الذي حدث في عام 1797، ولم يعد يقلق أولئك الذين يعيشون على ريع الدين العام لا في روايات بالزاك ولا جاين أوستن. في الواقع، ظل التضخم منخفضًا في فرنسا وبريطانيا بين عامي 1815-1914، كما تم تسديد فوائد أوراق الدين العام دائمًا بالمليم. مثل الدين السيادي الفرنسي استثمارًا جيدًا على مدار القرن التاسع عشر، وساهم في تعزيز أهمية ورخاء الثروات الخاصة في فرنسا، بنفس الطريقة التي جرت في بريطانيا. ولم يلبث رصيد الدين العام الفرنسي الذي كان ضئيلًا في عام 1815 أن ينمو خلال العقود اللاحقة، وخاصة خلال عصر الاستعادة وملكية يوليو[82] (1815-1848).

استدانت الدولة الفرنسية بشدة منذ عامي 1815-1816 لتمويل التعويضات المدفوعة لجيوش الاحتلال، ثم من جديد في 1825، لتمويل «مليار المهاجرين» الشهير، وهي المبالغ التي دفعت للاستقراطيين المنفيين أثناء الثورة الفرنسية (لتعويضهم عن إعادة التوزيع -المحدودة- لأراضيهم في غيابهم). في المجمل، نما الدين العام بما يعادل 30 في المائة من الدخل القومي. وتحت حكم الإمبراطورية الثانية، كانت المصالح المالية تلبى جيدًا. في المقالات الحادة التي خصصها ماركس لـ«صراع الطبقات في فرنسا» في 1849-1850، أعرب عن امتعاضه من وزير المالية الجديد أشيي فوو، ممثل المصرفيين وكبار رجال المال، الذي عينه لوي- نابوليون بونابارت، عندما رفع الضرائب فورًا على المشروبات لكي يسدد لمستحقي الريع. ثم في أعقاب الحرب بين فرنسا وبروسيا في 1870-1871، عندما قررت الدولة الفرنسية أن تستدين مجددًا من مواطنيها لدفع تحويلات لألمانيا تعادل حوالي ثلث دخلها القومي[83].

وفي النهاية، أصبح الدين العام الفرنسي خلال الفترة 1880-1914 أعلى منه في بريطانيا: نحو 70-80 في المائة من الدخل القومي، مقابل أقل من 50 في المائة. وفي الروايات الفرنسية خلال «العصر الجميل»، كان ريع الدولة حاضرًا بقوة. توزع الدولة كل عام فوائد تعادل

---

(82) هي ملكية لم يكن يحق فيها التصويت إلا للمواطنين الذين يدفعون قدرًا معينًا من الضرائب المباشرة المقدرة بحسب حجم ممتلكاتهم، وكانت تسمى ضرائب الـ cens. (المترجمان).

(83) هاتان الحلقتان من التحويلات تشرحان جوهر الزيادة في الدين العام الفرنسي في القرن التاسع عشر. انظر الملحق الفني للمزيد عن المبالغ والمصادر.



2-3 في المائة من الدخل القومي (أكثر مما ينفق على التعليم في فرنسا في ذلك الوقت)، وستسمح تلك الفوائد بإعاشة مجموعة اجتماعية عريضة جدًا[84].

أما في القرن العشرين، فقد تطورت نظرة مختلفة كليًا عن الدين العام، مبنية على قناعة مفادها أن الاستدانة يمكن على النقيض أن تكون أداة في خدمة سياسة الإنفاق الحكومي الاجتماعي، وإعادة التوزيع لصالح الفئات الأفقر. الفرق بين النظرتين بسيط: في القرن التاسع عشر، كان العائد على القروض مرتفعًا، مما يجعله في صالح المقرضين، ويعمل على تعزيز الثروات الخاصة. ومن ثم كان تمويل العجز من جيوب أولئك الذين أقرضوا ثرواتهم للدولة، من دون الحاجة إلى زيادة الضرائب. أما في القرن العشرين، فقد غمر التضخم الديون، وانخفضت قيمة عملة السداد. وفتن الكثيرون بتلك النظرة «التقدمية» للدَين الحكومي في بداية القرن الحادي والعشرين، على الرغم من أن التضخم قد عاد للانخفاض منذ أمد بعيد لمستويات قريبة من تلك السائدة في القرن التاسع عشر، كما بقيت آثاره التوزيعية غامضة نسبيًا.

من المثير للاهتمام أن نلحظ أن إعادة التوزيع عبر التضخم كانت أقوى في فرنسا منها في بريطانيا. فكما رأينا في الفصل السابق، عرفت فرنسا في الفترة بين عامي 1913 و1950 معدل تضخم سنويًا بلغ في المتوسط 13 في المائة، أي ما يعني أن الأسعار أصبحت مضروبة في مائة خلال تلك الفترة. عندما نشر بروست روايته من ناحية منزل سوان في 1913، بدت ريوع الدولة منيعة مثل الفندق الكبير في كابور على الساحل الإنجليزي، حيث كان الروائي يقضي عطلاته الصيفية. وفي 1950، أصبحت القدرة الشرائية لهذه الريوع واحدًا على مائة مما كانت عليه، لدرجة أن هؤلاء الذين كانوا يعيشون على تلك الريوع وأبناؤهم لم يعودوا يملكون شيئًا تقريبًا.

ورغم أن الدين العام الأصلي كان يمثل حوالي 80 في المائة من الدخل القومي في 1913، وعلى الرغم من عجز الموازنات المرتفع خلال الفترة 1913-1950، وخاصة أثناء سنوات الحرب، كانت النتيجة بالنسبة للدولة، أن فرنسا وجدت دَينها العام في 1950 عند مستوى منخفض نسبيًا (حوالي 30 في المائة من الدخل القومي)، وكأننا مازلنا في 1815. وبشكل خاص، كانت العجوزات الضخمة في فترة «التحرير» كما لو أنها لم تكن، بفعل التضخم الذي تجاوز 50 في المائة سنويًا، ولمدة أربعة أعوام متتالية، من عام 1945 إلى عام 1948، في خضم أجواء سياسية مشحونة. بشكل ما، يشبه هذا الوضع إفلاس الثلثين في 1797: نسوي حسابات الماضي حتى نتمكن من إعادة بناء البلاد في ظل دين عام ضئيل (انظر الرسم البياني 3.4).

في بريطانيا، اختلف مسار الأمور، فقد مضت بشكل أبطأ وأقل حرارة. بين 1913

---

(84) بين 1880-1914، تجاوزت الفوائد على الدين في فرنسا المستويات البريطانية. للمزيد عن سلاسل البيانات السنوية التفصيلية لعجز الموازنات في البلدين، انظر الملحق الفني.



و1950، بلغ معدل التضخم بالكاد 3 في المائة سنويًا في المتوسط، أي بلغت الأسعار ثلاثة أمثالها (أقل ب30 ضعفًا من فرنسا). على هذا، كان ذلك، بالنسبة لأصحاب الريوع من البريطانيين، سلبًا من نوع لم يكن ليتخيله أحد في القرن التاسع عشر وحتى اندلاع الحرب العالمية الأولى. ومع ذلك، لم يحل هذا دون أن تتراكم عجوزات الموازنة خلال الحربين العالميتين: كانت بريطانيا كلها معبأة من أجل تمويل المجهود الحربي، مع تفادي اللجوء الى طبع النقود إلى حدٍّ كبير، إلى أن وجدت البلاد نفسها في عام 1950 محمَّلة بدين عام مهول، أكبر من ضعفي الناتج المحلي الإجمالي، أي أكثر مما كان عليه في 1815. وسيكون على البلاد الانتظار حتى الأعوام بين 1950–1960، حتى يبلغ التضخم 4 في المائة سنويًا، وحتى 1970 حتى يقترب من 15 في المائة سنويًا، حتى تنخفض المديونية الحكومية إلى مستوى مقارب لـ 50 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. (انظر الرسم البياني 3.3).

كانت آلية إعادة التوزيع عبر التضخم إذن أداة قوية، ولعبت دورًا تاريخيًا ضروريًا في البلدين خلال القرن العشرين. ولكنها مع ذلك تطرح مشكلتين كبيرتين: من ناحية، فطريقتها في الاستهداف فظَّة نسبيًا: فمن بين حائزي الثروات، لم يكن حائزو أوراق الدين العام –سواء بشكل مباشر أم غير مباشر، عن طريق ودائعهم البنكية– هم الأغنى بالضرورة، بل على العكس. من ناحية أخرى، لا تستطيع هذه الآلية أن تعمل بطريقة مستدامة: فعندما يطول أمر التضخم، سيطالب المقرضون بمعدل فائدة اسمية أعلى، وعندها لن يعود لزيادة الأسعار التأثير المطلوب. إلى جانب أن التضخم المرتفع يميل إلى الزيادة بلا سقف (عندما ينفلت يكون عادة من الصعب السيطرة عليه)، وقد تنتج عنه آثار يصعب التحكم فيها (بعض المجموعات الاجتماعية تجد قيمة دخولها زادت، بينما مجموعات أخرى تجدها نقصت). وبنهاية السبعينات من القرن العشرين، تميزت الدول الغنية بمزيج من التضخم المرتفع، والبطالة والركود الاقتصادي (ما يسمى بالركود التضخمي)، فما كان إلا أن تطور إجماع جديد لصالح تضخم ضعيف.

مخاطر التكافؤ الريكاردي[85]

لقد ترك هذا التاريخ الطويل العاصف للدَين العام، من أصحاب الريع المطمئنِّين في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وحتى المصادرة بالتضخم في القرن العشرين، علامة

(85) نسبة إلى الاقتصادي ديفيد ريكاردو، أحد أهم الاقتصاديين الرأسماليين التقليديين، بدأ حياته سمسارًا في البورصة وراكم ثروة كبيرة منها ثم جلس كنائب في البرلمان. طوَّر نظريتي القيمة والريع في الاقتصاد، وأسس لنظرية الميزة النسبية في التجارة الخارجية، وهنا في هذا العنوان الإشارة لأحد معتقداته أنه تحت ظروف معينة، لا يوجد أي فرق بين أن تلجأ الحكومة لتمويل إنفاقها عن طريق فرض الضرائب أو الاستدانة الحكومية أو عن طريق العجز (المترجمان).



غير قابلة للمحو في الذاكرة وأشكال التمثيل المشتركة. كما أثرت تلك التجارب أيضًا في الاقتصاديين. على سبيل المثال، في 1817، عندما طور دافيد ريكاردو أطروحته التي تعرف اليوم باسم «التكافؤ الريكاردي»، والتي بموجبها، في ظروف معينة، لا يكون للدين العام أي أثر على تكوين رأس المال، كان بالتأكيد متأثرًا بما يرى حوله. ففي نفس اللحظة التي كان يكتب فيها، كان الدين العام البريطاني يبلغ 200 في المائة من الناتج المحلي، ومع ذلك فلم يؤدِّ هذا إلى تجفيف الاستثمار الخاص وتراكم رأس المال. لم ينتج ما يعرف بظاهرة «المزاحمة» المشكوك في أمرها. فقد تم تمويل تلك الزيادة في الدين العام عن طريق الزيادة في الادِّخار الخاص. بالتأكيد، لا يعني هذا الأمر قانونًا عامًا منطبقًا في كل زمان ومكان: فالأمر يعتمد بالضرورة على رخاء مجموعة اجتماعية معينة (في هذه الحالة، أقلية من البريطانيين التي تمتلك قدرًا من المدَّخرات الإضافية لتفي بالغرض)، كما يعتمد على معدل الفائدة المعروض، وبالقطع على الثقة في الحكومة. وتبقى الحقيقة الجديرة بالملاحظة أن ريكاردو لم يمتلك أي سلاسل زمنية، وأدوات للقياس كتلك المتاحة في الرسم 3.3، لكنه كان على دراية حميمة بالرأسمالية البريطانية في عصره، واستطاع أن يرى بوضوح أن الدين العام الضخم من حوله يمكن ألا يكون له أي أثر على الثروة القومية، ولا يشكل ببساطة سوى مديونية من قبل طرف لطرف آخر في البلد نفسه[86].

وبالمثل، عندما كتب كينز في 1936 في موضوع «الموت الرحيم لأصحاب الريوع»، كان أيضًا قد تأثر بشدة بما يشاهد حوله: عالم أصحاب الريوع من حقبة ما قبل الحرب العالمية الأولى الذي أصبح في طريقه للانهيار، ولا توجد أي حلول مقبولة سياسيًا تسمح بتخطي الأزمة الاقتصادية وأزمة الموازنة وقتها. فعلى وجه الخصوص، أحس كينز أن التضخم الذي لا تطيقه بريطانيا -إلا بالكاد- نظرا لتمسك أوساط المحافظين الشديد بالدجاجة التي تبيض ذهبًا والتي تعود لما قبل عام 1914، هو الوسيلة الأسهل -وليس بالضرورة الأكثر عدالة- لتخفيض عبء الدين العام والثروات الموروثة من الماضي.

ومنذ السبعينات، عانت تحليلات الدين العام من وضع اعتمد فيه التحليل الاقتصادي بشكل مبالغ فيه على نماذج تدعى «العوامل الممثِّلة»، أي نماذج فيها كل عامل ممثِّل يملك نفس الدخل ونفس الثروة (وعليه نفس القدر من الدَين العام بوجه خاص). ذلك التبسيط للعالم الحقيقي قد يكون أحيانًا مفيدًا، بغرض عزل تشابكات منطقية صعبة التحليل في إطار نماذج أكثر تعقيدًا. ولكن عندما نستبعد تمامًا مسألة اللامساواة وتوزيع الدخول والثروات

---

(86) خصص ريكاردو فقرات لتلك المسألة في كتابه «مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب» (1817)؛ ولكنها لم تكن واضحة تمامًا. عن هذه الحقبة، انظر أيضًا التحليل الشيق عن ذلك الماضي لـ:

G.Clarck, «Debt, deficits, and crowding out: England, 1727-1840», European Review of Economic History, 2001.



من تلك النماذج، فإنها عادة ما تصل لنتائج متطرفة وغير واقعية، وعليه فهي تشكل مصدرًا للارتباك لا للوضوح. في حالة الدين العام، تقودنا نماذج العوامل الممثلة إلى نتيجة مفادها الحياد التام تجاه الدَين العام، ليس فقط فيما يتعلق بالمستوى الإجمالي لرأس المال المحلي، ولكن أيضًا فيما يتعلق بمن يتحمل عبء الضرائب. هذا التفسير الجذري للتكافؤ الريكاردي، والذي قدمه الاقتصادي الأمريكي روبرت بارو[87]، لا يأخذ في الاعتبار أن جزءًا كبيرًا من الدَين العام -مثلًا في بريطانيا القرن التاسع عشر وفي غيرها- كان مملوكًا عمليًا لأقلية من المواطنين، وأنه ينتج عن الديون فعليًا إعادات توزيع للدخل داخل البلاد، سواء عندما يعاد سدادها أو في حالة عدم السداد. وبالأخذ في الاعتبار التركّز الشديد الذي طالما ميَّز توزيع الثروات، وهو ما سوف نحلل تطوره في الجزء الثالث من الكتاب، فإن تجاهل اللامساواة بين المجموعات الاجتماعية عند دراسة هذه المسائل، إنما يعني تلقائيًا أن يتم في صمت تجنيب جزء مهم من موضوع الدراسة وحقائق اللعبة.

فرنسا: رأسمالية من دون رأسماليين في فترة ما بعد الحرب

نعود الآن لتاريخ الثروة العامة، ولقضية الأصول المملوكة للحكومة، الذي إذا ما قورن بتاريخ الديون، فسيبدو ظاهريًا أقل صخبًا.

للتبسيط، يمكن القول إن القيمة الإجمالية للأصول الحكومية نمت في فرنسا، كما في بريطانيا، على مدار فترة طويلة، ففي البلدين صعدت مما يعادل تقريبًا نصف الدخل القومي في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر إلى حوالي 100 في المائة في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين (انظر الشكلين البيانيين 3.3 و3.4).

في التقريب الأولي، تتوافق هذه الزيادة مع التمدد الاعتيادي للدور الاقتصادي للدولة خلال التاريخ، وخاصة مع التطور في الخدمات العامة خلال القرن العشرين، وامتدادها في مجالي التعليم والصحة (مما استلزم مبان ومعدات عامة كثيرة) وبنى تحتية حكومية ونصف حكومية في المواصلات والاتصالات. تلك الخدمات العامة والبنى التحتية أوسع في فرنسا منها في إنجلترا، مما يعكس نفسه في القيمة الإجمالية للأصول العامة في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، والتي تناهز 150 في المائة من الدخل القومي في البلد سداسية الأبعاد[88]، مقابل 100 في المائة بالكاد وراء بحر المانش.

---

(87) انظر:

R. Barro, «Are government bonds net wealth?», Journal of Political Economy, 1974.

وأيضًا:

«Government spending, interest rates, prices, and budget deficits in the United Kingdom, 1701-1918», Journal of Monetary Economics, 1987.

(88) المقصود فرنسا (المترجمان).



على ذلك، تغفل هذه الرؤية المبسطة والهادئة لتراكم الأصول الحكومية في الأجل الطويل، جزءًا مهما من تاريخ قرن مضى، وهو تكوين أصول حكومية معتبرة في القطاعين الصناعي والمالي بين الخمسينات والسبعينات، والذي تبعه موجات مهمة من الخصخصة لتلك الأصول منذ الثمانينات. وسنلاحظ هذا التقلب المزدوج، بأحجام مختلفة، في معظم الدول المتقدمة وخاصة في أوروبا، وكذلك في عدد كبير من الدول النامية.

فرنسا حالة ممثلة. لكي نفهمها، سنعود قليلًا إلى الوراء. فرنسا، شأنها شأن كل الدول التي انحسر فيها بشدة الإيمان برأسمالية القطاع الخاص بسبب الأزمة الاقتصادية في ثلاثينات القرن العشرين، وبسبب الكوارث التي نتجت عنها. فقد ضرب «الكساد الكبير»، الذي اندلع في أكتوبر عام 1929 مع انهيار البورصة في وول ستريت، الدول الغنية بقسوة غير مشهودة حتى ذلك اليوم: ومنذ عام 1932، أصابت البطالة ربع القوة العاملة الأمريكية والألمانية وكذلك في بريطانيا وفرنسا. وفقدت العقيدة، التي سادت طويلًا مصداقيتها، أي عقيدة «دعه يعمل» وعدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، والتي سادت في كل البلاد في القرن التاسع عشر وإلى حدٍّ كبير إلى الثلاثينات من القرن التالي. وهكذا، تقريبًا في كل العالم، انقلب الحال لإفراز حجم أكبر من سياسات التدخل الحكومية[89]. وبشكل طبيعي، طالبت الحكومات والرأي العام بمحاسبة النخب المالية والاقتصادية، التي أثرت عن طريق دفع بقية العالم إلى حافة الهاوية. وبدأنا نرى أشكالًا مختلفة للاقتصاد «المختلط»، والذي يعمل من خلال درجات مختلفة من الملكيات العامة للشركات إلى جانب الأشكال التقليدية للملكية الخاصة، أو على الأقل، قواعد صارمة جدًا واستعادة النظام المالي، ورأسمالية القطاع الخاص في المجمل، إلى يد الدولة.

وعزز انتصار الاتحاد السوفيتي إلى جانب الحلفاء في عام 1945 من وجاهة النظام الاقتصادي الدولتي، الذي تبناه البلاشفة. ألم يسمح هذا النظام بتسريع التصنيع في بلد معروف بالتخلف، وبالكاد خرج في عام 1917 من نظام العبودية؟ في عام 1942، قدَّر جوزيف شومبيتر أن انتصار الشيوعية على الرأسمالية حتمي. كما تنبأ بول صامويلسون في 1970 أن الناتج المحلي السوفيتي سيتجاوز نظيره الأمريكي بين في التسعينات[90].

في فرنسا ازدادت قوة هذا المناخ العام المتحدي لرأسمالية القطاع الخاص في عام 1945، بسبب الاشتباه في موالاة جزء كبير من النخب الاقتصادية للمحتل الألماني، وما شوهد من تراكم مشبوه للثروات بين عامي 1940 و1944. وفي خضم هذا الجو المكهرب، أتت موجات التأميمات إبان «التحرير»، والتي مست القطاع المصرفي ومناجم الفحم وصناعة السيارات على وجه الخصوص، لاسيما التأميم الذي هدف لمعاقبة مصانع رينو: فقد ألقي

---

(89) Interventionisme.

(90) انظر P. Samuelson, Economics, 8ème édition, 1970, p. 831.



القبض على مالك المصنع المتعاون، لوي رينو، في سبتمبر 1944، حيث صادرت الحكومة مصانعه بشكل مؤقت، ثم تم تأميمها في يناير 1945[91].

في عام 1950، تجاوزت قيمة الأصول الحكومية مقدار عام من الدخل القومي الفرنسي، وإذا ما أخذنا في الاعتبار أن التضخم كان قد أكل من قيمة الديون الحكومية، لوجدنا أن الثروة العامة كادت تصل لمقدار عام من الدخل القومي في الوقت الذي كانت فيه الثروات الخاصة بالكاد تصل لمقدار عامين من الدخل. (انظر الشكل البياني 3.6). هنا أيضًا لا ينبغي أن تخدعنا دقة التقديرات: يصعب تقدير قيمة رأس المال في هذه الحقبة التي انخفضت فيها أسعار الأصول تاريخيًا، كما يمكن أن تكون الأصول العامة مقدَّرة بأقل من قيمتها قليلًا مقارنة بالأصول الخاصة. ولكن تبقى الأحجام النسبية ذات دلالة: في عام 1950، امتلكت السلطات العامة في فرنسا ما بين 25–30 في المائة من الثروة القومية، وربما أكثر قليلًا.

يتعلق الأمر هنا بنسبة معتبرة، لا سيما إذا أخذنا في الاعتبار أن الملكية العامة لم تمس نهائيًا الشركات الصغيرة والمتوسطة أو قطاع الزراعة، وظلت دائمًا صغيرة فيما يخص العقارات والإسكان (أقل من 20 في المائة). أما في قطاعي الصناعة والخدمات المالية وهما المعنيان الأكثر بالتأميم، فقد جاوز نصيب الدولة فيهما من الثروة القومية 50 في المائة، وذلك منذ 1950 وحتى نهاية السبعينات.

هذه التجربة التاريخية، حتى وإن كانت قصيرة نسبيًا، مهمة لكي نستطيع أن نفهم العلاقة المركبة التي يتعامل من خلالها الرأي العام الفرنسي اليوم حيال رأسمالية القطاع الخاص. فطوال سنوات الثلاثينات المجيدة، والتي كان خلالها فرنسا في خضم إعادة البناء، (وعرفت نموًا قويًا، بل الأقوى في تاريخها)، عاشت في إطار نظام اقتصادي مختلط، رأسمالية من دون رأسماليين بشكل أو بآخر، أو على الأقل، رأسمالية دولة، حيث لم يعد مُلاك القطاع الخاص يسيطرون على الشركات الكبيرة.

بالتأكيد كانت هناك موجات من التأميم في دول أخرى في نفس الفترة، بما فيها بريطانيا، حيث تجاوزت قيمة الأصول الحكومية أيضًا ما يوازي عامًا من الدخل القومي في عام 1950، أي نفس المستوى الذي وجدناه في فرنسا. ويكمن الفارق في أمرين: أن الدين العام البريطاني وقتها كان يتجاوز عامين من الدخل القومي، للحد الذي كان صافي الثروة القومية بالسالب في الخمسينات، وأن الثروة الخاصة كانت أكبر. مما يظهر صافي الأصول الحكومية في فرنسا كرقم كبير بالسالب خلال الخمسينات من القرن الـ20. وأيضًا أن الثروة الخاصة

---

(91) انظر

C. Andrieu, L. Le Van, A. Prost, Les Nationalisations de la Libération: de l'utopie au compromis, FNSP, 1987.

وأيضًا T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXè siècle, op. Cit., p. 137 -138

كانت أكبر. وستصبح الثروة العامة بالموجب في بريطانيا حتى الستينات والسبعينات، وحتى وقتها، لم تتعدَّ نسبة 20 في المائة من الثروة القومية (وهي نسبة ليست بالقليلة بالفعل[92]).

وتكمن خصوصية المسار الفرنسي في أنه بعد انتعاشها من بداية الخمسينات لنهاية السبعينات، عادت الملكية العامة للتراجع إلى مستويات منخفضة جدًا منذ بداية الثمانينات وحتي نهاية التسعينات. بينما بلغت الملكية الخاصة -العقارية والمالية على حد سواء- مستويات أعلى من مثيلتها في بريطانيا: ما يقرب من ستة أعوام من الدخل القومي في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، أي أكثر من عشرين ضعف مستوى الثروة العامة. بعد أن كانت بلد رأسمالية الدولة في خمسينات القرن الماضي، أصبحت فرنسا أرض الميعاد لرأس المال الجديد الموروث في القرن الحادي والعشرين.

يعتبر ذلك التحوُّل صادمًا في حدِّ ذاته حتى إنه لم يتم الإقرار بها هو عليه فعلًا. فحركة الخصخصة وتحرير الاقتصاد وتفكيك القوانين التي كانت تحكم حركة رؤوس الأموال، والتي تركت أثرها على الدول عبر الكوكب منذ عام 1980، لها أصول متعددة ومركبة. فقد توارت ذكرى كساد الثلاثينات، وما أعقبه من كوارث. وكشف الكساد التضخمي الذي ساد في السبعينات من القرن العشرين حدود التوافق الذي خلقته السياسات الكينزية بعد الحرب العالمية. فبانتهاء إعادة البناء وسنوات النمو المرتفع خلال الثلاثينات المجيدة، صار من الطبيعي إعادة النظر في ذلك التمدد في دور الدولة والضرائب، والذي بدا لا نهائيًا خلال الفترة بين أعوام 1950-1979. وبدأت «ثورات المحافظين» في الولايات المتحدة وبريطانيا حركة رفع يد الدولة عن التنظيم الاقتصادي 1979-1980، حيث تصاعد الغضب في البلدين بسبب لحاق آخرين بهما اقتصاديًا (رغم أن ذلك اللحاق كان قدرًا لا يمكن تفاديه، كما شرحنا في الباب الثاني). وفي الوقت نفسه، كان الفشل الذريع واضحًا في نموذجي دولة السوفييت وفي الصين في السبعينات، مما جعل الدولتين تبدآن في تحرير متدرج للنظام الاقتصادي في الثمانينات من القرن العشرين، عن طريق تبني أشكال جديدة من الملكية الخاصة في الشركات.

---

(92) من الملهم إعادة قراءة تقديرات رأس المال القومي في بريطانيا طوال القرن العشرين، والتي توضح كيف تحول تمامًا حجم الأصول والخصوم العامة. انظر بوجه خاص:

H.Campion, Public and Private Property in Great Britain, Oxford University Press, 1939;

J. Revell, The Wealth of the Nation, The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957-1961, Cambridge University Press, 1967.

لم يطرأ ذلك السؤال قط في وقت جيفن، لأن هيمنة رأس المال الخاص كانت أمرًا مفروغًا منه. ونستنتج نفس التطور في فرنسا، مثلا في مؤلف ديفيزا، ديبان وروي Divisa Dupin et Roy والذي طبع في عام 1956، أوكان عنوانه سليم تمامًا : «في البحث عن فرنسا الضائعة» والذي حمل الجزء الثالث منه عنوان «الثروة في فرنسا»، والذي حاول بصعوبة أن يمسك بنفس خيط التقديرات التي توصل إليها كولسون خلال العصر الجميل.



وعلى الرغم من تقارب التيارات على المستوى الدولي، أعرب الناخبون الفرنسيون في عام 1981 عن رغبة في الإبحار عكس التيار. فكل دولة بالطبع تملك تاريخها وجدولها السياسي. في فرنسا، ربح تحالف من الشيوعيين والاشتراكيين الأغلبية بفضل برامجهم الانتخابية الداعية لمزيد من التأميم للصناعة والبنوك، والذي بدأ في 1945. ولكن لم يلبث أن تغير اتجاه الريح، حيث في عام 1986، حاز الليبراليون على الأغلبية، مما دشن موجة مهمة جدًا من الخصخصة في كل القطاعات. واستمرت هذه المبادرة وتعززت بأغلبية اشتراكية جديدة في بين أعوام 1988–1993. فصارت رينو شركة مساهمة عام 1990، وكذلك فتحت إدارة الاتصالات العامة التي تحوَّلت إلى شركة فرانس تليكوم أبوابها للاستثمار الخاص في 1997–1998. في ظل سياق من النمو البطيء، وبطالة مرتفعة وعجوزات موازنة ضخمة، وفَّر البيع المتزايد لأسهم الشركات العامة بعد عام 1990 موارد إضافية للخزانة العامة، مع أنه لم يحل دون ارتفاع حاد في الدين العام. تراجعت الثروة الحكومية إلى مستويات بالغة الانخفاض. وفي تلك الأثناء عادت الثروات الخاصة، تدريجيًا وببطء، إلى مستويات لم نرها منذ صدمات القرن العشرين. بهذه الطريقة حوَّلت فرنسا تمامًا هيكل ثروتها القومية عند نقطتين مختلفتين من الزمن في القرن الماضي من دون أن نفهم حقًا لماذا.




مكتبة
الفكر الجديد

<u>الفصل الرابع</u>

من أوروبا القديمة إلى العالم الجديد

لقد درسنا للتو تحولات رأس المال في بريطانيا وفرنسا منذ القرن الثامن عشر. الدروس مترابطة، ويكمل بعضها بعضًا. فطبيعة رأس المال تحولت كليًا، ولكن بقيت أهميته مقابل الدخل كما هي لم تتغير على الإطلاق. من أجل فهم أفضل للعمليات التاريخية المختلفة والآليات التي تعلّق بها الأمر، سيكون علينا أن نمد التحليل إلى بلاد أخرى. وعليه، فسنبدأ بتأمل التجربة الألمانية، والتي تكمل وتثري المشهد الأوروبي. ثم سندرس مسألة رأس المال في أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة وكندا). وسنرى أن رأس المال يأخذ في العالم الجديد أشكالًا خاصة ومحددة، أولًا، بسبب الاتساع الشديد في الأراضي، والذي يجعل قيمتها منخفضة، ثم بسبب أهمية نظام العبودية، وأخيرًا بسبب أن هذه الرقعة من العالم والتي تتسم بالزيادة المطَّردة في النمو السكاني، تميل إلى تناقص هيكلي في تراكم في رأس المال- كنسبة من التدفق السنوي من الدخل ومن الناتج- وذلك مقارنة بأوروبا القديمة. وهذا سيؤدي بنا إلى التساؤل عن المحدِّدات الأساسية لنسبة رأس المال/ الدخل في المدى الطويل، والتي سنفحصها في الفصل القادم، بمدِّ التحليل إلى مجموع الدول الغنية، ثم الكرة الأرضية بأسرها، إلى الحدِّ الذي تسمح به مصادر البيانات.

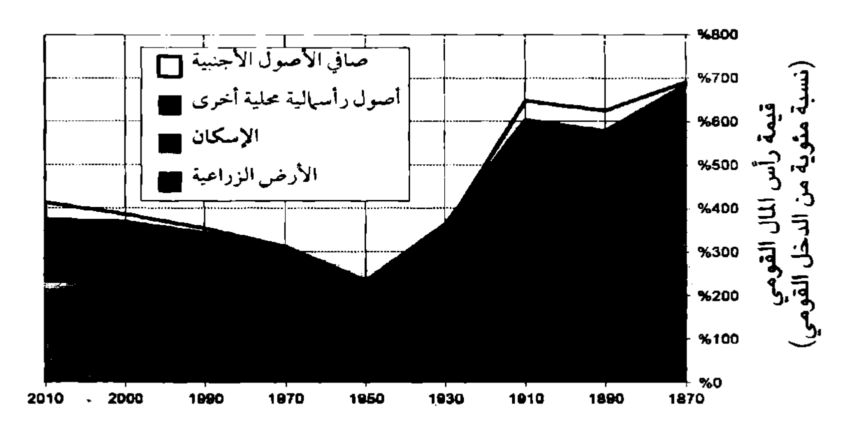
ألمانيا: رأسمالية الراين والملكية الاجتماعية

فلنبدأ بالحالة الألمانية. من الشيِّق أن نقارن المسارات البريطانية والفرنسية بالتطورات الألمانية، خاصة فيما يتعلق بالاقتصاد المختلط، والذي رأينا للتو أهميته في فترة ما بعد الحربين العالميتين. مع الأسف، فإن قاعدة البيانات الألمانية أكثر تشتُّتا، إذا ما أخذنا في الاعتبار تأخر توحيد البلاد وكثرة تغيُّر شكل الحدود، فلا يسمح لنا بأن نعود إلى أبعد من عام 1870 بطريقة مُرضية. لكن التقديرات التي توصلنا إليها بالنسبة للحقبة التالية لـ 1870 تسمح على كل حال بتوضيح التشابهات مع بريطانيا وفرنسا، وكذلك قدر من الاختلافات.

نستنتج أول ما نستنتج أن التطور في مجمله كان مشابهًا: فمن ناحية، على المدى الطويل



استبدلت الأراضي الزراعية برأس المال العقاري والصناعي والمالي. ومن ناحية أخرى، لم تنفك نسبة رأس المال/ الدخل أن تزداد منذ الحرب العالمية الثانية، وبدت في طريقها لاستعادة مستوياتها السابقة على صدمة الأعوام 1914-1945 (انظر الشكل البياني 4.1).



الشكل 4.1: رأس المال في ألمانيا، الفترة بين أعوام 1870-2010

تقدر قيمة رأس المال القومي بـ 6.5 أعوام من الدخل القومي في ألمانيا في عام 1910 (منها ما يوازي نصف عام أصولًا خارج البلد).

المصدر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

كما سنلحظ أن أهمية الأراضي الزراعية في «العصر الجميل» في ألمانيا أقرب لفرنسا منها لبريطانيا (لم تختف الزراعة بعد فيما وراء الراين)، وأن رأس المال الصناعي الألماني أعلى من مثيليه في البلدين. وفي المقابل، كانت الأصول الأجنبية في ألمانيا، عشية الحرب العالمية الأولى، أقل في ألمانيا منها في فرنسا (50 في المائة من الدخل القومي مقابل أكثر من مائة في المائة في فرنسا)، وأربع مرات أقل من النسبة في بريطانيا (والتي ماثلت فيها تلك الأصول عامين من الدخل القومي) و يعكس هذا، إلى حدٍّ كبير، حقيقة أن ألمانيا ليست لديها إمبراطورية استعمارية، وهو ما ولَّد توترًا على المستويات الاقتصادية والسياسية -لنتذكر بشكل خاص الأزمات المغربية في عامي 1905 و1911، واللتين سعى خلالهما القيصر الألماني لتحدي النفوذ الفرنسي في المغرب. وأدت تلك المنافسة المستعرة بين القوى الأوروبية على الأصول الاستعمارية إلى تهيئة الجو لاندلاع الحرب في صيف عام 1914: لا حاجة أبدًا إلى إعادة نسخ كل تحليلات لينين (الإمبريالية، المرحلة الأخيرة للرأسمالية الذي كتب في عام 1916) لكي نشاركه نفس النتيجة.

وسنلاحظ أيضًا أن ألمانيا قد راكمت أصولًا أجنبية معتبرة على مرِّ العقود الفائتة بفضل الفوائض التجارية. ففي بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، كان المركز



الخارجي لألمانيا يقترب من 50 في المائة من دخلها القومي (أكثر من نصفه تراكم منذ عام 2000)، أي تقريبًا نفس مستواه في عام 1913. يبقى ذلك ضعيفًا بالمقارنة بالأصول الخارجية الفرنسية والبريطانية في «العصر الجميل»، ولكنه يبدو كبيرًا بالمقارنة بالمراكز الحالية للقوتين الاستعماريتين، والتي تقترب من الصفر. وتوضح المقارنة بين الشكلين البيانيين 3.1 و 3.2 من ناحية و الشكل4.1 من ناحية أخرى، إلى أي مدى اتَّبعت ألمانيا مسارًا تاريخيًا مختلفًا عن فرنسا وبريطانيا – وكيف بدَّلوا مواقعهم إلى حدٍّ ما منذ القرن التاسع عشر. وبالنظر إلى حجم الفوائض الخارجية الضخم في ألمانيا اليوم، لن يكون من المستحيل أن تزيد التباينات في المستقبل. سنعود إلى هذا لاحقًا.

فيما يتعلق بالدَين الحكومي وتوزيعه بين رأس المال العام والخاص، يقترب المسار الألماني من المسار الفرنسي. فبفضل تضخم متوسط يقترب من 17 في المائة سنويًا بين العامين 1913 و1950، تضاعفت الأسعار أكثر من ثلاثمائة مرة خلال تلك الفترة (مقابل ما يقرب من مائة مرة في فرنسا)، وهكذا تحتل ألمانيا المركز الأول كأهم دولة أغرقت ديونها في التضخم في القرن العشرين.

وعلى الرغم من وجود عجوزات كبيرة في الموازنة، في كل من فترتي الحربين العالميتين (تجاوز الدَين العام لفترة وجيزة حاجز ال100 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الفترة بين أعوام 1918–1920، و150 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الفترة 1943–1944)، وسمح التضخم في كل مرة بإعادة الدين لمستوى شديد الانخفاض: بالكاد 20 في المائة من الناتج المحلي في عام 1930 وكذلك في عام 1950 (انظر الشكل البياني 4.2[93]). وهكذا، أدَّى ذلك الاعتماد المتطرف على التضخم إلى زعزعة عنيفة للاقتصاد والمجتمع الألماني، وخاصة في فترة انفلات التضخم Hyperinflation أثناء عقد العشرينات، لدرجة أن الرأي العام الألماني قد خرج من هذه الحقبة بموقف متشدد مناهض للتضخم[94].

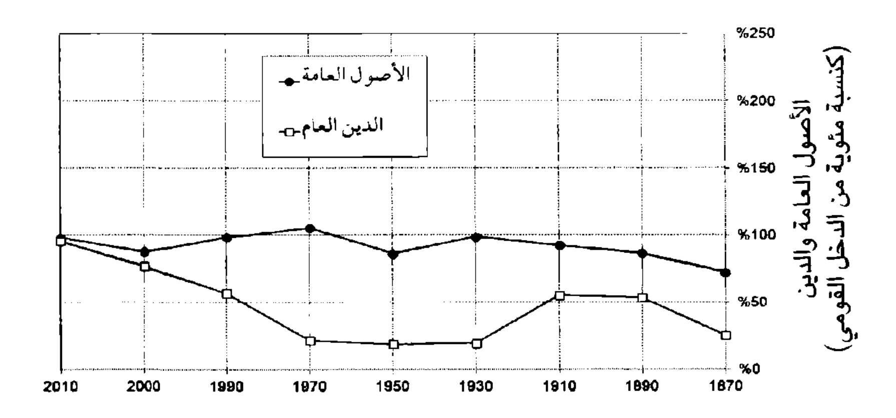
وهكذا نجد أنفسنا اليوم أمام المعضلة التالية: الدولة التي كانت الأكثر اعتمادًا على التضخم للتخلص من ديونها في القرن العشرين -ألمانيا- لا تريد أن ترى أي ارتفاع في الأسعار أكثر من 2 في المائة في السنة. والدولة التي داومت على سداد ديونها الحكومية، حتى غير المعقول منها -بريطانيا- تتبنى موقفًا أكثر مرونة، ولا تتأذى عندما ترى البنك المركزي يشتري جزءًا كبيرا من دينها العام ويفلت اللجام قليلًا للتضخم.

---

(93) من أجل تركيز الانتباه على تطورات الأجل الطويل، توضح الأشكال البيانية التقييمات العشرية فقط، وتتجاهل نقاط الحدود القصوى التي لا تدوم إلا سنوات قليلات. لمن يريد الاطلاع على سلاسل البيانات الزمنية الكاملة، برجاء الرجوع للملحق الفني.

(94) متوسط معدل التضخم السنوي البالغ 17 في المائة بين عامي 1913 و1950 لا يأخذ في الاعتبار العام 1923 (عندما تضاعفت الأسعار مائة مليون مرة بين بداية السنة ونهايتها).

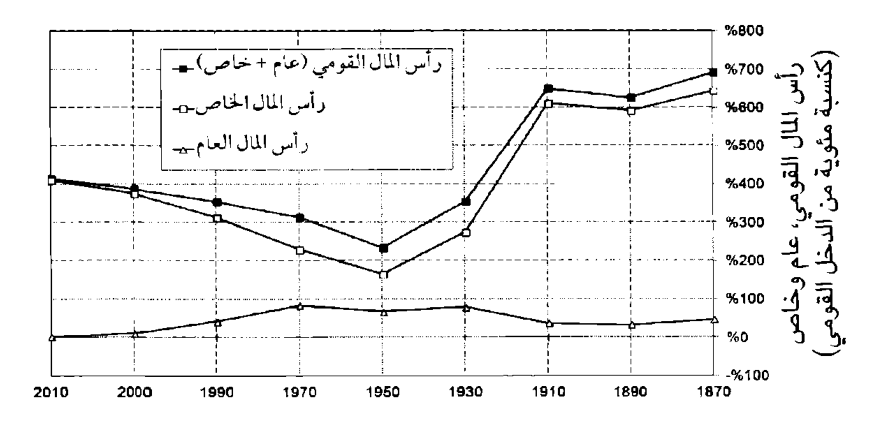




الشكل البياني 4.2: الثروة العامة في ألمانيا، فترة أعوام 1870–2010

الدين العام يساوي ما قيمته عام من الدخل القومي في ألمانيا في عام 2010 (ويساوي الأصول العامة).

المصدر والسلاسل الزمنية، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c



الشكل البياني 4.3: رأس المال العام والخاص في ألمانيا، فترة أعوام 1870–2010

في عام 1970، كان رأس المال يقدر بحوالي عام من الدخل القومي، مقابل رأس مال خاص يقارب عامين من الدخل.

المصدر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

أما فيما يتعلق بتراكم الأصول الحكومية، فهنا أيضًا نجد أن الحالة الألمانية تقترب من الفرنسية، بوجود حصص حكومية كبيرة في القطاع البنكي والصناعي خلال الفترة 1950–1970، والتي بيعت جزئيًا فيما بعد خلال الحقبة الثمانينات، ولكنها ظلّت دائمًا موجودة



ومهمة. على سبيل المثال، إقليم الباس ساكس يملك اليوم ما يقرب من 15 في المائة من الأسهم -و20 في المائة من حق التصويت، المحمي بالقانون، وهو ما يحاول الاتحاد الأوروبي معارضته- من شركة فولكس فاجن، صانع السيارات الأول في أوروبا والعالم[95].

بين عامي 1950 و1970، وفي ظل دين عام يقترب من الصفر، كان صافي الثروة الحكومي يناهز مقدار عام من الدخل القومي في ألمانيا، مقابل رأس مال خاص يقترب من مقدار عامين، والذي كان مستواه ضعيفًا جدًا في ذاك الوقت (انظر الشكل البياني 4.3). وعلى نفس درب فرنسا، كانت الحكومة ما وراء الراين تمتلك بين 25 و30 في المائة من إجمالي رأس المال القومي خلال عقود إعادة البناء والمعجزة الاقتصادية الألمانية. وعلى درب فرنسا أيضًا، حدث التباطؤ الاقتصادي منذ السبعينات، وتراكمت الديون العامة (وهو الأمر الذي بدأ قبل توحيد ألمانيا بفترة طويلة واستمر من وقتها)، مما أدى لتبدل الأحوال تمامًا في العقود الأخيرة. فقد اقترب صافي الثروة الحكومية من الصفر في بداية العقد 2010، أما رأس المال الخاص والذي ظل ينمو منذ 1950، فهو يمثل الأغلبية العظمى من الثروة القومية.

مع ذلك، يوجد فارق جوهري بين قيمة رأس المال الخاص في ألمانيا مقارنة بفرنسا أو بريطانيا. فالثروات الخاصة في ألمانيا قد شهدت نموًا كبيرًا منذ نهاية الحرب العالمية: كان مستواها ضعيفا للغاية في عام 1950 (بالكاد أكثر من عام ونصف من الدخل القومي)، وصارت اليوم تساوي أكثر من أربعة أعوام من الدخل القومي. لا يوجد شك في ظاهرة إعادة بناء الثروات الخاصة، كما يوضح الشكل 4.4 بشكل مذهل. ولكن لا يفوتنا هنا أيضًا ملاحظة أنه في عام 2010، قلّت قيمة الثروة الخاصة في ألمانيا بوضوح عن مثيلتها في فرنسا أو بريطانيا: ففي مقابل ما يزيد بالكاد على أربعة أعوام من الدخل القومي في ألمانيا كانت الثروة الخاصة في فرنسا وبريطانيا تقدر بخمس سنوات، كما بلغت في إيطاليا وإسبانيا ما يزيد على ست سنوات كما سنرى في الفصل القادم. وإذا ما أخذنا في الاعتبار معدل الادِّخار الألماني المرتفع، فإن مستوى الثروة الخاصة المنخفض نسبيًا في ألمانيا مقارنة بالدول الأوروبية الأخرى يمثل معضلة بشكل ما، وهو ما قد يكون وضعًا انتقاليًا، يمكن تفسيره كالتالي[96].

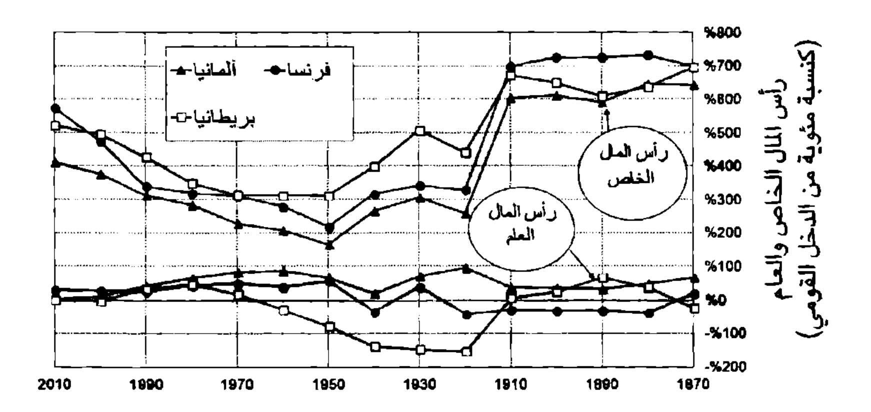
أول عامل يجب أن يؤخذ في الاعتبار هو الانخفاض النسبي في أسعار العقارات في ألمانيا مقارنة بدول أوروبية أخرى، والذي يمكن تفسيره جزئيًا بأن ألمانيا كبحت لجام موجة ارتفاع الأسعار والتي اجتاحت الكل خلال تسعينات القرن العشرين، بفعل توحيد ألمانيا، الذي أدى إلى ضخ عددٍ كبيرٍ من الوحدات السكنية رخيصة الثمن في السوق. لكن لتفسير

(95) وهذا يماثل تمامًا شركات جنرال موتورز وتويوتا ورينو-نيسان (باعت كل منها حوالي 8 ملايين سيارة عام 2011). وتملك الدولة الفرنسية بالمثل حوالي 15 في المائة من رأس مال رينو (ثالث أكبر مصنع للسيارات في أوروبا بعد فولكس فاجن وبيجو).

(96) بالنظر إلى محدودية البيانات المتاحة، من الممكن أيضًا أن يرجع الفارق بين ألمانيا والدول الأخرى جزئيًا إلى عدد من التحيُّزات في الاحصاءات. انظر الملحق الفني.



الهوَّة الكبيرة في الأسعار في الأجل الطويل، سيلزمنا البحث عن عوامل أكثر استدامة، مثل وجود تشريع قوي للإيجارات وراء الراين.



الشكل البياني 4.4: رأس المال الخاص والعام في أوروبا، فترة أعوام 1870-2010

تطورات رأس المال القومي الأوروبي على المدى الطويل تفسرها بالأساس تطورات رأس المال الخاص.

المصدر والسلاسل الزمنية: piketty.pse.ens.fr/capital21c

وفي كل الأحوال، لا يأتي الجزء الأكبر من تلك الهوة بين ألمانيا من ناحية وفرنسا وبريطانيا من ناحية أخرى، من الفارق بين أسعار العقارات، ولكن بالأساس من الفارق المتعلق بقيم الأنواع الأخرى من رؤوس الأموال المحلية، وأساسًا رأس مال الشركات (انظر الشكل 4.1). أي أن الفارق لا يعود إلى القيمة السوقية المنخفضة للعقارات الألمانية، بل في الأساس يعود للقيمة السوقية المنخفضة للشركات الألمانية المتداولة في البورصة. أما إذا استبعدنا القيمة السوقية للشركات والأصول المالية التابعة لها كمقياس مجموع الثروات الخاصة، واستبدلناها بالقيمة الدفترية (أي القيمة المحسوبة عن طريق جمع الاستثمارات المتراكمة كما تدرج في ميزانياتها، وباختصام ديونها)، فستختفي المعضلة الألمانية: عندها ستناهز الثروات الألمانية مثيلاتها في فرنسا أو بريطانيا (أي تترواح بين خمس إلى ست سنوات من الدخل القومي، بدلًا من أربعة). سنعود في الفصل القادم إلى تلك التفاصيل المعقدة التي تبدو في ظاهرها محاسبية بحتة إلا أنها في جوهرها سياسية بامتياز.

أما الآن في المرحلة الحالية، سنكتفي بملاحظة أن تلك القيمة السوقية المنخفضة للشركات الألمانية هي جزء مما نطلق عليه أحيانًا نموذج «رأسمالية الراين» أو «رأسمالية أصحاب المصلحة[97]»، وهو نموذج اقتصادي لا تعود فيه ملكية الشركات فقط إلى

(97) Stakeholder model



المساهمين وإنما أيضًا إلى عدد من الجهات الأخرى صاحبة المصلحة في التصرف، بدءًا من ممثلين عن العاملين بأجر (يتمتع أولئك بأصوات تسمح بالنقاش داخل مجالس الإدارات الألمانية، وليس فقط الاستشارة، من دون أن يقتضي ذلك ملكيتهم للأسهم)، وأيضًا في بعض الحالات ممثلو الحكومة الإقليمية، وممثلو جمعيات المستهلكين والدفاع عن البيئة، وهكذا. لسنا بمعرض تأليه نموذج الملكية المجتمعية هذا، والذي لديه نواقصه، ولكن حسبنا أن نستنتج أن بمقدوره أن يكون على الأقل على نفس القدر من الكفاءة الاقتصادية التي نجدها لدى النموذج الرأسمالي الأنجلو-الساكسوني أو نموذج أصحاب الأسهم (حيث تنحصر كل السلطة نظريًا في يد المساهمين، بينما الواقع عمليًا أعقد من ذلك)، وخاصة أنه يتضمن آليا تقييمًا سوقيًا أقل للشركات -من دون أن يعني ذلك بالضرورة قيمة مجتمعية أقل. بدأ ذلك الجدل بخصوص الأشكال المختلفة من الرأسمالية يتطور في بداية عقد التسعينات، بعد انهيار الاتحاد السوفيتي[98]. ثم ما لبث أن هدأت حدَّة الجدل، نسبيًا بسبب أن النموذج الاقتصادي الألماني قد اعتلَّ في السنوات اللاحقة للتوحيد (بين عامي 1998-2000، كانت ألمانيا توصف برجل أوروبا المريض). وقد يعود هذا الجدل إلى الساحة في السنوات القادمة بعد أن بدت صحة ألمانيا عفية نسبيًا في مواجهة الأزمة المالية العالمية 2007-2012[99].

الصدمات التي أصابت رأس المال في القرن العشرين

أما وقد انتهينا من توضيح التطور العام لنسبة رأس المال/ الدخل وبتقسيمتها بين العام و الخاص، علينا الآن أن نستعيد حبل التسلسل الزمني، وبوجه خاص أن نفهم أسباب الانهيار -ثم التعافي الخرافي- لنسبة رأس المال/ الدخل على مدار القرن العشرين.

أولًا، وللدقة، نحن بصدد ظاهرة عمَّت مجموعة الدول الأوروبية. كل المصادر التي بحوزتنا تشير إلى أن التطورات الملحوظة في بريطانيا وفرنسا وألمانيا (والتي شكَّل ثلاثتهم معًا أكثر من ثلثي الناتج المحلي الإجمالي لأوروبا الغربية في كل من العامين 1910و2010، وأكثر من نصف الناتج المحلي الأوروبي) يمكن أن تكون ممثلة في مجملها للقارة كلها، مع بعض التنويعات المهمة بين البلدان وبعضها، ولكن نجد نفس الشكل العام. فنلاحظ بوجه خاص في إيطاليا وإسبانيا صعودًا قويًا جدًا لنسبة رأس المال/ الدخل منذ السبعينات، وبشكل أوضح منه في بريطانيا وفرنسا، وتفيد المعطيات التاريخية المتاحة بأن تلك النسبة كانت في حدود 6-7 سنوات من الدخل القومي في أثناء «العصر الجميل». وتسير التقديرات المتاحة لبلجيكا وهولندا والنمسا في نفس الاتجاه[100].

---

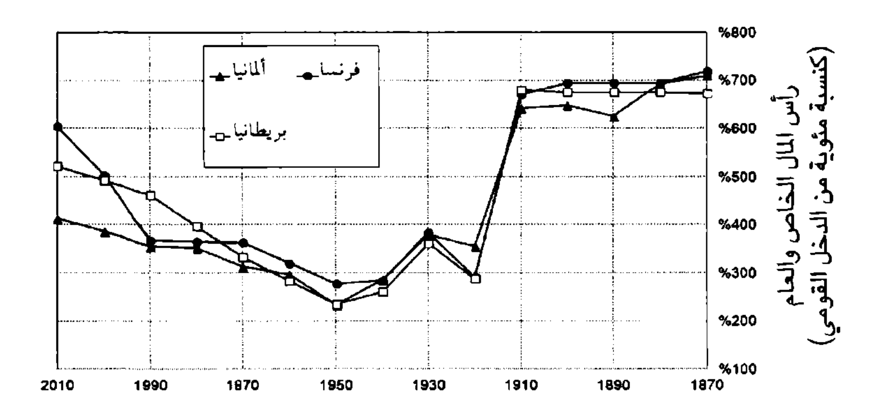
(98) انظر على سبيل المثال: M. Albert, Capitalisme contre capitalisme, Seuil, 1991

(99) انظر على سبيل المثال: G. Duval, Made in Germany, Seuil, 2013

(100) انظر الملحق الفني.



ثم بعد ذلك، يجب الإصرار على حقيقة أن تدمير رأس المال المادي (المباني، المصانع والمعدات... إلخ) الناتج عن الحروب لا يفسر إلا جزءًا ضئيلًا جدًا من انخفاض تلك النسبة خلال الفترة بين عامي 1914-1945. في بريطانيا وفرنسا كما في ألمانيا، تراوحت قيمة رأس المال القومي بين 6.5 إلى 7 سنوات من الدخل القومي في عام 1913 (انظر الشكلين 4.4 و4.5). قطعًا كان حجم التدمير المادي في رأس المال كان كبيرًا، وخاصة في فرنسا أثناء الحرب العالمية الأولى (تضررت مناطق الجبهة في الشمال الشرقي للبلد بشدة)، وفي فرنسا وألمانيا إبان الحرب العالمية الثانية، بفعل القصف الكثيف في عامي 1944-1945 (مع أن المعارك كانت أقصر من معارك 1914-1945 إلا أن التكنولوجيا المستخدمة كانت أكثر تدميرًا). في المجمل، بلغ مجموع قيمة التدمير المتراكم ما يقترب من قيمة الدخل القومي الفرنسي في عام (أي من خُمس إلى ربع الانخفاض في نسبة رأس المال/ الدخل)، وبلغ عامًا ونصف في ألمانيا (أي ثلث الانخفاض الكلي). وهكذا، برغم حجمها الهائل إلا أن الدمار لا يشرح إذن إلا القسم الأقل من الانخفاض، حتى في الدولتين الأكثر تضررًا من الحرب. بالمقارنة، كان الدمار المادي في بريطانيا أقل -لم يحدث أي دمار في الحرب العالمية الأولى، وأقل من 10 في المائة من الدخل القومي جراء الحرب الثانية، جرّاء القصف الألماني -ولم يحلّ ذلك دون أن يفقد رأس المال القومي ما يعادل أربعة أعوام من الدخل القومي من قيمته (أي أكثر من قيمة الدمار المادي بأربعين ضعفًا)، وهو نفس مقدار الخسارة في فرنسا وألمانيا.



الشكل البياني 4.5: رأس المال القومي في أوروبا فترة أعوام 1870-2010

تبلغ قيمة رأس المال القومي (مجموع رأس المال العام والخاص) ما بين عامين لثلاثة أعوام من الدخل القومي في أوروبا في عام 1950.

مصادر وسلاسل: انظر: picketty.pse.ens.fr/capital21c

في الحقيقة، كان للصدمات السياسية وصدمات السياسات المالية التي تسببت فيها



الحرب أثر أكثر تدميرًا على رأس المال من المعارك نفسها. فبعيدًا عن الدمار المادي، كانت العوامل الأساسية التي تشرح لماذا انهارت نسبة رأس المال/ الدخل بين 1913 و1950 هي، من ناحية، انهيار محافظ الاستثمار في الخارج، و من ناحية أخرى، الانخفاض الشديد في معدل الادّخار خلال تلك الفترة. هذان العاملان معًا بالإضافة إلى الدمار المادي تفسِّر نحو ثلثي إلى ثلاثة أرباع الانخفاض في النسبة. ومن ناحية أخرى، لدينا أيضًا الانخفاض النسبي للأسعار الجديدة للأسهم في إطار النسق السياسي الجديد لنظام الملكية المختلطة وتدخل الدولة (مسؤول عن ربع إلى ثلث الانخفاض).

لقد سبق لنا أن أثرنا موضوع أهمية الخسائر الناجمة عن الأصول الأجنبية، وخاصَّة في بريطانيا، حيث انخفض صافي رأس المال الأجنبي من حوالي عامين من الدخل القومي عشية الحرب العالمية الأولى إلى قيمة سالبة بشكل طفيف في عام 1950. أي أن الخسائر التي لحقت بمحافظ الاستثمار الأجنبي في بريطانيا كانت أكبر من التدمير الذي لحق برؤوس الأموال الداخلية في فرنسا أو ألمانيا، وعوض ذلك تمامًا عن ضعف التدمير على الأراضي البريطانية.

من ناحية، يمكن تفسير هذا الانهيار في رؤوس الأموال الأجنبية بالمصادرات التي أعقبت الثورات وتفكيك المستعمرات (لنتذكر مثلا القروض الروسية، والتي اكتتب فيها المدخرون الفرنسيون بسخاء أثناء «العصر الجميل»، ثم تنصل البلاشفة من سدادها، وتأميم ناصر لقناة السويس في عام 1956 والذي تسبب في خسارة كبيرة للانجليز والفرنسيين، الذين كانوا ملَّاك القناة وقتذاك ويتحصلون على عوائد الأسهم وحقوق الملكية منذ عام 1869).

من ناحية أخرى، تسبب في ذلك التدني الشديد في مستوى الادّخار في مختلف الدول الأوروبية بين 1914 و1945، والذي جعل المدخرين الفرنسيين والانجليز –وبدرجة أقل الألمان– يتخلصون تدريجيًا من أصولهم الأجنبية. وأخذًا في الاعتبار النمو الضعيف والكساد المتكرر، كانت الفترة بين عامي 1914 و1945 فترة سوداء على الأوروبيين، وخاصة ملَّاك الثروات، التي صارت عوائدها أقل ازدهارًا من تلك التي تحققت في «العصر الجميل». وهكذا إذن، في ظلِّ معدلات ادِّخار ضعيفة، (وخاصة إذا ما خصمنا الإنفاق على إصلاح وإحلال ما دمِّر أثناء الحرب)، ومن أجل الحفاظ على نفس مستوى الحياة، اختار البعض بيع أقسام من الأصول الأجنبية. كما أفقرت أزمة الثلاثينات، وما واكبها من إفلاسات، عددًا كبيرًا من ملَّاك الأسهم وحاملي السندات.

وامتصَّ العجز الكبير في الموازنات القليل الذي ادَّخره القطاع الخاص، وخاصة أثناء الحروب: كان إجمالي الادِّخار (مجموع الادِّخار العام والخاص) ضعيفًا للغاية في بريطانيا وكذا في فرنسا وألمانيا بين عامي 1914 و1945. وأقرض المدَّخرون حكوماتهم بسخاء، أحيانًا



عن طريق بيع أصولهم الأجنبية، ثم جُرِّدوا في النهاية من أموالهم بفعل التضخم. حدث ذلك في فرنسا وألمانيا بسرعة كبيرة وبشكل أبطأ في بريطانيا، مما يعطي الانطباع الخادع بأن حال الثروات الخاصة البريطانية كان أفضل في عام 1950 من باقي القارة: ولكن في الحقيقة، تأثرت الثروة القومية في الحالتين (انظر الشكلين 4.4 و4.5). أحيانًا ما اقترضت الحكومات مباشرة من الخارج، وهكذا تحولت الولايات المتحدة من مركز سالب عشية الحرب العالمية الأولى إلى مركز موجب في عام 1950. وفي حالة الثروة القومية في بريطانيا وفرنسا، فقد انتهى الأمر إلى نفس المصير[101].

في النهاية، شكَّل انهيار نسبة رأس المال/ الدخل بين عامي 1913 و1950 تاريخ الانتحار الأوروبي والموت السريري للرأسماليين الأوروبيين.

ستظل تلك الحكاية السياسية العسكرية المالية ناقصة ما لم نضف إليها بإصرار أن بقاء نسبة رأس المال/ الدخل عند مستويات منخفضة كان خيارًا موفقًا إلى حدٍّ ما، لأن تلك الحقيقة عكست جزئيًا الخيار السياسي الذي هدف لتخفيض -سواء عن وعي كبير أو صغير، وبدرجات متفاوتة من الكفاءة- القيمة السوقية للأصول والسلطة الاقتصادية لحائزيها. وبشكل أكثر تحديدًا، بلغت أسعار العقارات والشركات الحضيض خلال الفترة 1950-1960، نسبة إلى أسعار السلع والخدمات، وهذا يفسر جزئيًا المستويات الضعيفة لنسب رأس المال/ الدخل. ولنتذكر في الواقع أن كل أشكال الثروة مقوَّمة بأسعار السوق السائدة في الحقب المختلفة. صحيح أن ذلك قد يعتبر نوعًا من التقدير الاعتباطي، إلا أن تلك هي الطريقة الوحيدة المتوفرة لحساب رصيد رأس المال القومي: وإلا فكيف سيتسنى لنا جمع هكتارات الأراضي مع الأمتار المربعة للشقق والأفران العالية للمصانع؟

كما أنه في فترة ما بعد الحرب، تدنت أسعار المساكن لأقل مستوياتها التاريخية، وذلك بفعل سياسات سادت وقتها وضعت حدًا أقصى للإيجارات أثناء فترات ارتفاع التضخم، في بداية العشرينات، وبشكل أكبر بعد عام 1940. وهكذا، زادت الإيجارات بنسبة أقل من سائر الأسعار، وقلت تكلفة إيجار المسكن وعلى الناحية الأخرى، قلَّت عوائد الملّاك، مما أدى لانخفاض أسعار العقارات.

كذلك انخفضت نسبيًا أسعار الشركات، أي قيمة الأسهم وحصص الشركات، سواء المُدرجة في البورصات أم غير المُدرجة خلال الستينات. فإضافة إلى تآكل الثقة في الأسواق

(101) الفارق وقت العصر الريكاردي (نسبة إلى الاقتصادي ريكاردو)، أن الملَّاك البريطانيين في غضون أعوام 1800-1810 كانوا نسبيًا أكثر رخاء، مما مكنهم من تجنيب مدَّخرات خاصة إضافية ساعدت على امتصاص عجز الموازنة من دون التأثير على رأس المال القومي. في حين أن العجز الذي تراكم في أوروبا خلال الفترة 1914-1945 جاء في إطار تآكل الثروات والمدخرات بفعل الصدمات المتعددة، لدرجة أن الاقتراض المحلي أدى إلى تدهور رأس المال القومي.



المالية جرَّاء أزمة الثلاثينات، وبفعل التأميمات ما بعد الحربين العالميتين، ساهمت السياسات الجديدة التي طبقت لتنظيم أسواق المال والضرائب على الأرباح في تخفيض سلطة المساهمين وقيمة أصولهم.

تبرهن التقديرات التفصيلية التي قمنا بها لبريطانيا وفرنسا وألمانيا على أن الأسعار المنخفضة للأصول العقارية والأوراق المالية، فيما بعد الحربين العالميتين، تفسر جزءًا لا يستهان به -وإن ظل الأصغر- من انهيار نسبة رأس المال القومي للدخل بين 1913 و1950: هذا الجزء يتراوح بين الربع والثلث انخفاضًا بحسب الدولة، بينما آثار الحجم (قلَّة الادِّخار القومي، فقد الأصول الأجنبية والدمار) مسؤولة عن ثلثي إلى ثلاثة أرباع انهيار النسبة[102].

وبالمثل، سنرى في الفصل التالي أن الصعود الكبير لأسعار العقارات والأصول المالية منذ سبعينات وثمانينات القرن العشرين يفسر جزءًا معتبرًا من ارتفاع نسبة رأس المال/ الدخل -وإن ظلَّ أثر هذا العامل أقل أهمية من آثار الحجم المرتبطة هذه المرة بالانخفاض الهيكلي في معدل النمو.

رأس المال في أمريكا: أكثر استقرارًا منه في أوروبا

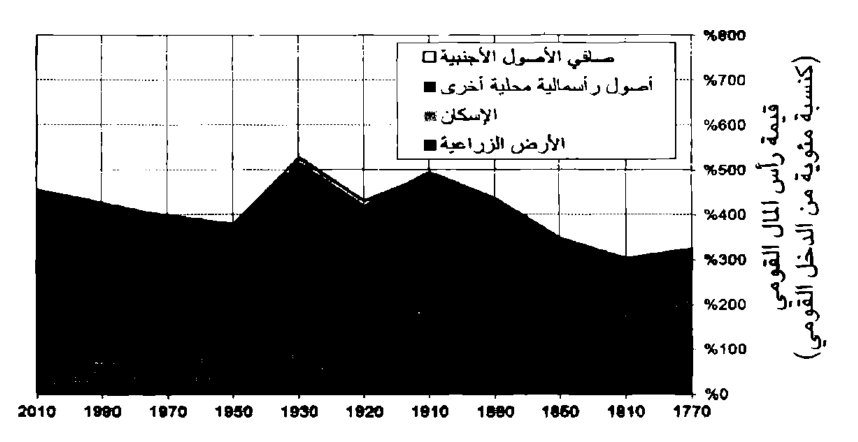
قبل أن ندرس بدقة مرحلة صعود نسبة رأس المال/ الدخل خلال النصف الثاني من القرن العشرين وتحليل اتجاهاته في القرن الحادي والعشرين، وهو ما سنفعله في الفصل القادم، حان الوقت لأن نتجاوز الإطار الأوروبي لنفحص الأشكال والمستويات التاريخية لرأس المال في أمريكا.

يبرز أمامنا بوضوح عدد من الحقائق. بادئ ذي بدء، تظهر أمريكا في صورة العالم الجديد حيث يقل رأس المال عنه في العالم القديم، أي أوروبا القديمة. وبشكل أدق، نجد قيمة رصيد رأس المال القومي، وفقًا لعدد من التقديرات التي ظهرت في ذلك الوقت، والتي جمعناها وقارناها ببعضها بعضًا، مثلما فعلنا في حالة الدول الأخرى، قد بلغت بالكاد ثلاثة أعوام من الدخل القومي في لحظة الاستقلال الأمريكي، أي بين عامي 1770-1810. وقُدِّرت قيمة الأراضي الزراعية بما بين عام وعام ونصف من الدخل القومي (انظر الشكل 4.6). ومهما كانت نسبة عدم اليقين، فليس هناك من شك أن نسبة رأس المال / الدخل في المستعمرات الأمريكية كانت أقل منها في بريطانيا أو فرنسا، حيث كانت النسبة تبلغ حوالي ما قيمته سبع سنوات من الدخل القومي، منها أربع سنوات قيمة الأراضي الزراعية (راجع الشكلان 3.1 و3.2).

---

(102) انظر الملحق الفني.





الشكل 4.6: رأس المال في الولايات المتحدة، فترة أعوام 1770-2010

بلغت قيمة رأس المال القومي 3 سنوات من الدخل القومي في الولايات المتحدة في عام 1770 (منها حوالي سنة ونصف في شكل أراض زراعية).

المصادر والسلاسل الزمنية: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

الذي يعنينا هنا بالأساس هو أن نصيب الفرد من هكتارات الأراضي الزراعية في الولايات المتحدة هو بالتأكيد أكبر منه في أوروبا القديمة. ولكن لهذا السبب بالذات، أي توفر الأراضي، كانت قيمتها السوقية بالغة التدني: يمكن لكل شخص أن يحوز مساحات شاسعة من الأراضي، فالأرض إذن لا تساوي الكثير. أي بمعنى آخر، يوازن أثر السعر أثر الحجم أو حتى يتجاوزه: إذ حين يتجاوز حجم أي نوع من رأس المال سقفًا معينًا، فإنه من غير الممكن تفادي انهيار سعره بحيث سيصبح حاصل ضرب الاثنين، أي قيمة رأس المال، أضعف من قيمة كمية أقل من رأس المال.

فقد كان الفارق الشاسع بين سعر الأرض في العالم الجديد وسعرها في أوروبا في نهاية القرن الثامن عشر، وبداية القرن التاسع عشر، مذكورًا في كل المصادر التاريخية المتاحة عن الصفقات ونقل الملكيات الزراعية (مثل قوائم جرد المنقولات عند الوفاة أو وثائق الميراث).

أما بالنسبة لانخفاض أسعار الأنواع الأخرى من رأس المال، كالسكن وسائر أنواع رأس المال المحلي، فيعزى أسباب انخفاض سعرها نسبيًا في أمريكا خلال الحقبة الاستعمارية وصبيحة ولادة الجمهورية الأمريكية لمنطق آخر، وإن كان غير مفاجئ. فأولئك الوافدون الجدد، والذين يمثلون نسبة كبيرة من سكان أمريكا لم يعبروا الأطلنطي حاملين معهم رأس مالهم سواء كان السكن أم المعدات. وسوف يستغرقون وقتًا طويلًا قبل أن يتمكنوا من مراكمة ما يعادل عدة سنوات الدخل القومي في شكل أصول عقارية أو معدات مهنية.

دعونا لا ننخدع: يعكس ضعف نسبة رأس المال/ الدخل في الولايات المتحدة اختلافًا



جوهريًا في هيكل اللامساواة الاجتماعية قياسًا بأوروبا. فحقيقة أن إجمالي الثروات يتجاوز بالكاد ثلاث سنوات من الدخل القومي في أمريكا، مقابل أكثر من سبع سنوات في أوروبا تعني تحديدًا أن وزن الملّاك والأصول التي حازوها في الماضي كان أقل أهمية في العالم الجديد. وهكذا أصبح من الممكن بعد بضعة سنوات من العمل و الانتاج أن تتلاشى الفروق الأصلية في الثروات بين المجموعات الاجتماعية- أو على الأقل كان من الممكن سد الفرق في زمن أقصر من أوروبا.

في عام 1840. كان دي توكفيل على حق حين لاحظ أن «عدد الثروات الكبيرة قليل جدًا في الولايات المتحدة وأن رؤوس الأموال شحيحة»، ويجد أن ذلك من أهم عوامل ظهور الروح الديمقراطية التي سادت في أمريكا. ويضيف أن كل هذا يرجع، وفق ملاحظاته، إلى تدني أسعار الأراضي الزراعية: «في أمريكا لا تكلف الأراضي إلا قليلًا، ويمكن لأي أحد أن يصبح مالكًا»[103]. كان ذلك هو الوضع المثالي على الطريقة الجيفرسونية[104] حيث المجتمع مؤلف من ملّاك أراضٍ صغار، أحرار ومتساوين.

سوف تشهد هذه الحالة تطورات خلال القرن التاسع عشر. سوف تتضاءل تدريجيًا نسبة مساهمة الزراعة في الإنتاج، كما ستنخفض قيمة الأراضي الزراعية، كما حدث في أوروبا. وتراكم الولايات المتحدة رصيدًا كبيرًا من رأس المال العقاري والصناعي حتى يناهز رأس المال القومي خمسة أعوام من الدخل القومي في عام 1910، مقابل ثلاثة أعوام في عام 1810. يبقى الفارق مع أوروبا القديمة موجودًا، لكنه تضاءل كثيرًا: فقد انخفض للنصف خلال قرن (راجع الشكل البياني 4.6). وأضحت الولايات المتحدة رأسمالية، ولكن ظل وزن الثروة في الولايات المتحدة أقل منه في أوروبا أثناء «العصر الجميل» -على الأقل إذا ما أخذنا في الاعتبار الحجم الشاسع للأراضي الأمريكية. وإذا نظرنا فقط للساحل الشرقي سيقل الفارق أكثر. في فيلم تايتانيك، صور المخرج جيمس كاميرون كيف كانت التركيبة الاجتماعية في 1912. اختار أن يرينا ملّاكا أمريكيين أدركوا أمثالهم من الأوربيين من حيث الرخاء -وأيضًا التعالي والحس الطبقي- مجسدًا شخصية هوكلي الذي ينوي أن يصحب الشابة روز معه إلى فيلادلفيا ليتزوجها (وهي شخصية بطولية، سترفض أن تعامل مثل ملكية خاصة لتصبح فيما بعد روز دوسون). وتظهر روايات هنري جيمس والتي تدور أحداثها في بوسطن ونيويورك خلال 1880-1910، بالمثل مجتمعات تحاكي فيها الثروة العقارية والصناعية والمالية تقريبًا ما يروى في الروايات الأوروبية: فقد تغير الوقت كثيرًا منذ أن كانت أمريكا بلا رأس مال خلال عصر الاستقلال.

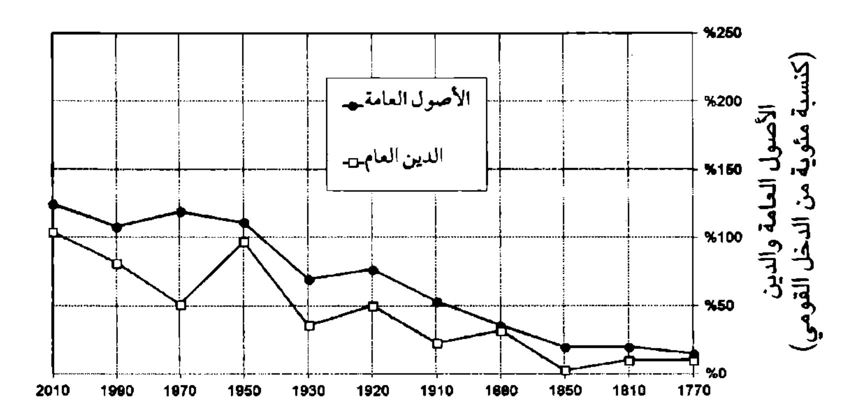
---

(103) راجع:
A. De Tockeville, De la démocratie en Amérique, tome 2 (1840), partie 2, chapitre 19, et partie 3, chapitre 6.

(104) L' idéal jeffersonien، نسبة إلى توماس جيفرسون، مؤسس الحزب الديمقراطي الأمريكي (المترجان).



في القرن العشرين، عندما أصابت الصدمات أمريكا بشكل أعنف منه في أوروبا، بدت نسبة رأس المال/ الدخل أكثر استقرارًا في أمريكا: فقد تأرجحت بين أربعة إلى خمسة أعوام بين 1910-2010 (انظر الشكل البياني)، في حين في أوروبا، انهارت من سبعة إلى أقل من ثلاثة أعوام قبل أن تعاود الصعود لتصل إلى ما بين خمسة إلى ستة أعوام (راجع الشكلين البيانيين 3.1 و3.2).



الشكل البياني 4.7: الثروة العامة في الولايات المتحدة، فترة أعوام 1770-2010

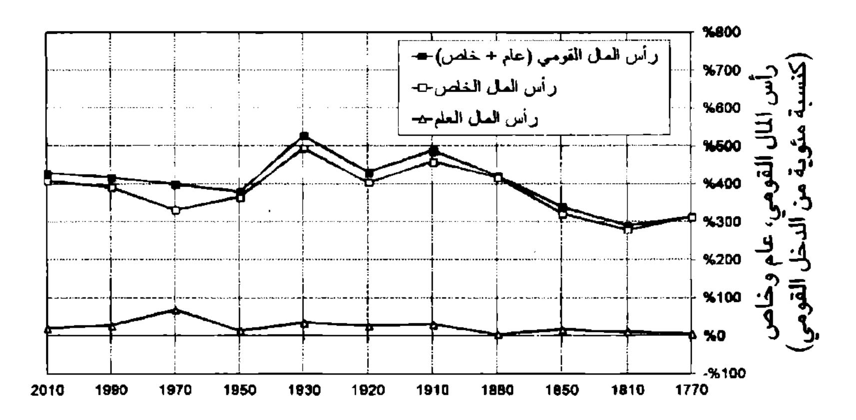
تعادل قيمة الدين المحلي عام واحد من الدخل القومي في الولايات المتحدة في عام 1950 (تقريبًا مثل حجم الأصول).

المصدر والسلاسل الزمنية، انظر:picketty.pse.ens.fr/capital21c

بالتأكيد تأثر رأس المال الأمريكي من نفس آثار الصدمات خلال الفترة بين عامي 1914-1945. فقد زاد الدَين المحلي بشدة في الولايات المتحدة جرَّاء الحروب، وخاصة خلال الحرب العالمية الثانية-مما أثَّر على الادِّخار القومي، وكل هذا في إطار من انعدام الاستقرار الاقتصادي: ففي أعقاب فوران العشرينات تأتي أزمة الثلاثينات (ينتحر هوكلي البغيض خلال أكتوبر عام 1929 وفقًا لكاميرون). وأيضًا، ستتبع الولايات المتحدة في عهد روزفلت نفس السياسات العامة المتبعة في أوروبا كي تقلل من وزن رأس المال الخاص، مثل تشريعات أسقف الإيجارات. وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية، سنجد أن القيمة السوقية للثروة العقارية والمالية صارت في أدنى مستوياتها التاريخية. وفيما يتعلق بتصاعدية الضرائب، سنجد أن الولايات المتحدة ذهبت أبعد من أوروبا، وهو ما يدل بلا شك على أن الهم أصبح هو تخفيض اللامساواة أكثر منه القضاء على الملكية الخاصة (سنعود لاحقًا لتلك النقطة). لم يتم تبني أي سياسة ذات وزن للتأميم. ولكن تم إنشاء مشروعات حكومية مهمة منذ حقبة الثلاثينات والأربعينات، خاصة في مجال البنية التحتية. وسيؤدي التضخم والنمو



إلى العودة بالدَين العام إلى مستويات متواضعة خلال الخمسينات والستينات، لدرجة أن الثروة العامة ستصبح موجبة في عام 1970 (انظر الشكل البياني 4.7). وفي النهاية، هبطت الثروات الخاصة مما يقرب مما يعادل خمس سنوات من الدخل القومي في عام 1930 إلى ما يعادل أقل من ثلاث سنوات ونصف في عام 1970، وهو بلا شك انخفاض لا يستهان به (انظر الشكل البياني 4.8).



الشكل البياني 4.8: رأس المال الخاص والعام في الولايات المتحدة، فترة أعوام 1770–2010

في عام 2010 كان رأس المال العام يساوي 20 في المائة من الدخل القومي، في مقابل رأس مال خاص أكثر من 400 في المائة من الدخل القومي.

المصدر والسلاسل الزمنية، انظر:picketty.pse.ens.fr/capital21c

لا يبقى سوى أن نضيف أن أمريكا شهدت شكلًا أضعف للمنحنى U الذي اتخذته نسبة رأس المال/ الدخل في أوروبا في القرن العشرين. فسواء عبَّرنا عنه بسنوات الدخل أو الناتج، يبدو رأس المال على قدر من الاستقرار في الولايات المتحدة منذ بداية القرن العشرين -لدرجة أن استقرار نسبة رأس المال/ الدخل يبدو في الكتابات الأمريكية (مثل صاموبلسون) وكأنه قانون قابل للتعميم. وبالمقارنة، شهدت أوروبا علاقة صاخبة مع رأس المال، وخاصة رأس المال الخاص عبر القرن الفائت: فقد مرَّت من عالم «العصر الجميل»، حيث كانت الثروة هي الملك المتوَّج، إلى عالم بعد الحرب العالمية حيث كان هناك تخيل أنه من الممكن القضاء على الرأسمالية، ثم بداية القرن الواحد والعشرين، حيث تبدو أوروبا في طليعة الرأسماليات المبنية على الثروة الموروثة، بمستويات منها تفوق تلك الأمريكية.

سنرى في الفصل القادم أن تفسير هذا يرجع إلى النمو الأبطأ في الاقتصاد وفي السكان في أوروبا مقارنة بالولايات المتحدة، وهو ما يعطي تلقائيًا وزنًا أكبر للثروات المتراكمة



في الماضي. ولكن أيًا ما كان الأمر، تبقى حقيقة أن أمريكا عرفت استقرارًا في نسبة رأس المال/ الدخل أكثر من أوروبا خلال القرن الماضي، مما يمكن أن يفسر لماذا يعتبر الرأي العام الأمريكي هو الأكثر مهادنة للرأسمالية.

العالم الجديد ورؤوس الأموال الأجنبية

هناك فارق رئيسي آخر بين تاريخ رأس المال في أمريكا وتاريخه في أوروبا، فرأس المال الأجنبي لم تكن له سوى أهمية محدودة في الولايات المتحدة. وهذا يعكس واقع أن الولايات المتحدة، وهي أول مستعمرة تنال استقلالها، لم تكن أبدًا قوة استعمارية.

فطوال القرن التاسع عشر حظيت الولايات المتحدة بمركز مالي سلبي تجاه العالم الخارجي: أي أن ما يملكه الأمريكيون خارج بلادهم أقل مما يملكه الأجانب -وخاصة البريطانيين- داخل أمريكا. الفارق يبقى في كل الأحوال ضئيلًا جدًا، فهو لا يتجاوز حدود 10–20 في المائة من الدخل القومي الأمريكي، وعمومًا أقل من 10 في المائة خلال الفترة بين أعوام 1770–1910.

على سبيل المثال، بلغ رأس المال المحلي الأمريكي في عشية الحرب العالمية الأولى – بين أراضي زراعية، مساكن وسائر الأنواع الأخرى لرأس المال المحلي- خمسة أضعاف الدخل القومي الأمريكي. لا يملك المستثمرون الأجانب من كل هذا القدر سوى 10 ٪ من الدخل القومي. إذن يقدر صافي رأس المال المحلي الأمريكي ب490 في المائة من الدخل القومي. أو في قول آخر، يمتلك الأمريكان 98 في المائة من الولايات المتحدة، ويملك الأجانب 2 في المائة منها. وهذا يجعلنا قريبين جدًا من حالة توازن، خاصة بالمقارنة بالأوروبيين، الذين يملكون أصولًا أجنبية كبيرة : ما يعادل عامًا إلى عامين من الدخل القومي في فرنسا وبريطانيا، وعام ونصف في الحالة الألمانية. كما كان الناتج المحلي الأمريكي يتجاوز بالكاد نصف الناتج الأوروبي الغربي في عام 1913، ويعني هذا أيضًا أن الأوروبيين لا يحوزون إلا على نصيب ضئيل من الأصول الأمريكية المملوكة لأجانب. (أقل من 5 في المائة من محفظتهم). اختصارًا، في عالم عام 1913، كانت أوروبا تملك جزءًا معتبرًا من أفريقيا و من آسيا ومن أمريكا اللاتينية، بينما ملك الأمريكان أنفسهم.

مع الحربين العالميتين، سينقلب وضع الولايات المتحدة مقابل العالم الخارجي: من المركز السالب في عام 1913، سيصبح صافي الثروة موجبًا قليلًا منذ عشرينات القرن العشرين وسيبقى كذلك حتى السبعينات. موَّلت الولايات المتحدة الدول المحاربة، وهكذا أصبحت مُقرِضَة للدول الأوروبية بعد أن كانت هي المقترضة. ولكن يجب دائمًا الالتفات إلى أن الأصول الأجنبية التي يمتلكها الأمريكان ظلت دائمًا قليلة نسبيًا : بالكاد 10 في المائة من الدخل القومي (انظر الشكل البياني 4.6).



على وجه الخصوص، ظل رأس المال الأجنبي المملوك للولايات المتحدة، خلال الخمسينات محدودًا (بالكاد يجاوز 5 في المائة من الدخل القومي، في حين كان رأس المال المحلي يقترب من 400 في المائة، أي أكبر بعشرين مرة). ووصلت استثمارات الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية لمستويات بدت مهمة، خاصة بالنسبة للأوروبيين، المعتادين على امتلاك العالم، ومن ثم يسوؤهم أن يَدِينوا بإعادة إعمار بلادهم للعم سام ولخطة مارشال. في الحقيقة، وبعيدًا عن الصدمات النفسية القومية، سيظل حجم تلك الاستثمارات دائمًا محدودًا مقارنة بالممتلكات التي حازتها القوى الاستعمارية السابقة في العالم كله قبل عقود. إضافة إلى ما سبق، عوَّض بقاء حصص أجنبية كبيرة - خاصة بريطانية- في الولايات المتحدة عن الاستثمارات الأمريكية في أوروبا وغيرها. في مسلسل «رجال مجانين»، حيث تدور الأحداث في الستينات من القرن العشرين، يشتري مساهمون بريطانيون محترمون وكالة الإعلانات النيويوركية «ستيرلنج كوبر»، مما يمثل صدمة ثقافية في عالم الدعاية الصغير في شارع «ماديسون»: فليس من السهل أبدًا أن يمتلكك أجنبي.

يصبح وضع الثروة في أمريكا بالسالب بشكل طفيف خلال عقد الثمانينات من القرن العشرين، ثم تزداد القيمة السالبة أكثر فأكثر خلال الفترة بين عامي 1990-2000، مع تراكم العجز التجاري، ولكن تظل الاستثمارات الأمريكية في الخارج تدرُّ عوائد أكبر من تكلفة الديون الأمريكية -وهي الميزة التي نتجت عن الثقة في الدولار-، مما سمح بالحد من تدهور الوضع السالب في أمريكا،الذي كان يمثل 10 في المائة من الدخل القومي في عقد التسعينات، وجاوز الـ20 في المائة بقليل في بداية العقد الثاني من القرن الحالي (سنعود للحديث عن حركية معدَّل العائد ذاك). في التحليل النهائي، يظل الوضع الحالي إذن قريبًا من الوضع السائد في عشية الحرب العالمية الأولى. حيث يقدَّر رأس المال المحلي للولايات المتحدة بـ450 في المائة من الدخل القومي الأمريكي. وتشكل الأصول المملوكة لأجانب (مطروح منها الأصول الأمريكية في الخارج) حوالي 20 في المائة من الدخل القومي. أي أن صافي الثروة القومية الأمريكية يعادل حوالي 430 في المائة من الدخل القومي. وفي قول آخر، يمتلك الأمريكان 95 في المائة من الولايات المتحدة، ولا يملك الأجانب سوى 5 في المائة منها.

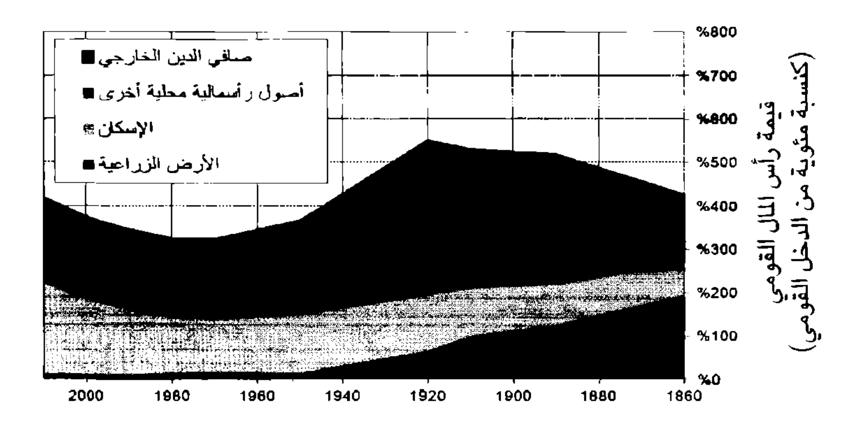
باختصار، على مجرى تاريخها، حظيت الولايات المتحدة أحيانًا بصافي ثروة سالب بشكل طفيف مقابل العالم الخارجي، وأحيانا أخرى موجب بشكل طفيف، ولكن دائمًا ما كان ذلك الوضع مع العالم الخارجي ذا أهمية نسبية ضئيلة (دائمًا أقل من 5 في المائة وعادة أقل من 2 في المائة)، قياسًا بكتلة رؤوس الأموال التي امتلكها الأمريكيون.

كندا التي طالما امتلكها التاج

من الشيق أن نلاحظ أن كندا عرفت وضعًا مختلفًا كليًا، حيث امتلك المستثمرون



الأجانب جزءًا مهمًا جدًا من رأس المال المحلي -الريع، حتى نهاية القرن التاسع عشر، وحتى نهاية القرن العشرين. كان البريطانيون من أهم أولئك المستثمرين، وخاصة في قطاع الموارد الطبيعية (مناجم النحاس، الزنك، الألومنيوم وأيضًا البترول). في عام 1910، كان رأس المال المحلي في كندا يقدر بحوالي 530 في المائة من الدخل القومي الكندي. ومن هذا المجموع، بلغت نسبة الأصول الأجنبية المملوكة لمستثمرين كنديين ما يعادل 120 في المائة من الدخل القومي، أي مابين الربع إلى الخمس. إذن كانت الثروة الكندية تساوي حوالي 410 في المائة من الدخل القومي (انظر الشكل البياني 4.9 [105])



الشكل البياني 4.9: رأس المال في كندا، فترة الأعوام 1860-2010

في كندا، امتلك الأجانب دائمًا جزءًا كبيرًا من رأس المال المحلي، وكان رأس المال القومي أقل من رأس المال المحلي.

المصدر والسلاسل الزمنية، انظر: picketty.pse.ens.fr/capital21c

تغيرت تلك الحالة بشدة، خاصة في أعقاب الحربين العالميتين، واللتين دفعتا الأوروبيين إلى التخلص من جزء كبير من أصولهم في الخارج. ولكن ذلك استغرق وقتًا: من الخمسينات وحتى الثمانينات، بلغ صافي الدَين الخارجي لكندا حوالي 10 في المائة من رأس المال المحلي، في إطار تزايد الاستدانة الحكومية في نهاية الفترة والتي ستستمر بقوة في التسعينات[106]. في النهاية، وفي بداية العقد الحالي، تتقارب حالة كندا مع حالة الولايات المتحدة. زاد رأس

(105) لقد وضحنا باللون الفاتح الوضع الموجب تجاه العالم الخارجي في الأشكال 3.1، 3.2، 4.1، 4.6 و4.9 (الفترات التي كان فيها صافي رأس المال الأجنبي موجبًا) وباللون الغامق الوضع السالب (الفترات التي كان فيها صافي الدين الخارجي بالموجب). توجد السلاسل الكاملة للبيانات المستخدمة في عمل هذه الأشكال البيانية كلها في الملحق الفني المتاح على الإنترنت.

(106) انظر الأشكال البيانية المكملة المتاحة على الإنترنت S4.1- S4.2



المال المحلي الكندي ليصل إلى حوالي 410 في المائة من الدخل القومي الكندي. وتبلغ نسبة الأصول المملوكة لأجانب منه (مطروح منها الأصول الأجنبية المملوكة لكنديين) أقل من 10 في المائة من الدخل القومي. إذن من حيث صافي وضع الثروة، أكثر من 98 في المائة من كندا مملوك للكنديين، وأقل من 2 في المائة مملوك للأجانب[107].

تهمنا هذه التفرقة بين الولايات المتحدة وكندا، لأنه من الصعب العثور على أسباب اقتصادية بحتة تفسر الاختلاف الكبير في المسارات في قلب أمريكا الشمالية. مما لا شكَّ فيه أن العوامل السياسية قد لعبت دورًا مركزيًا. فحتى وإن كانت أمريكا دائمًا ما بدت منفتحة جدًا للمستثمرين الأجانب، إلا أنه من الصعب تخيُّل أن الرأي العام الأمريكي في القرن التاسع عشر سيقبل أن يمتلك مستعمر الأمس ربع البلاد[108]. بينما لا يشكل ذلك مشكلة لكندا التي كانت لا تزال في ذاك الوقت مستعمرة بريطانية: لهذا لم يكن هناك فرق بين ملكية البريطانيين لجزء كبير من كندا، وبين ملكية سكان لندن لكثير من أراضي البلاد أو المصانع في اسكتلندا أو في ساسيكس. بشكل مشابه، يرجع وضع الثروة الكندية السالب الذي استمر طويلًا إلى غياب القطيعة السياسية الحادة (فقد تخلصت كندا من صفتها كمستوطنة تدريجيًا في ثلاثينات القرن العشرين، ولكن ظلت ملكة بريطانيا على رأسها)، وأدى هذا لغياب التأميمات التي حدثت في مناطق أخرى من العالم، وترافقت مع موجات الاستقلال، خاصة فيما يتعلق بالموارد الطبيعية.

العالم الجديد والعالم القديم: ثقل العبودية

من المستحيل أن ننهي هذا الفحص لتحولات رأس المال في أوروبا وأمريكا من دون دراسة مسألة العبودية ومكان العبودية من الثروات الأمريكية.

لا يمتلك توماس جيفرسون أراضي فحسب، بل يملك أيضًا 600 من العبيد، ورثهم تحديدًا عن أبيه وعن أبي زوجته، كما كانت دومًا مواقفه السياسية حول تلك المسألة شديدة الغموض. وهكذا، لا تشمل جمهوريته المثالية المتخيلة المكونة من صغار ملَّاك الأراضي الأحرار المتساوين في الحقوق، أيًا من ذوي البشرة الملونة، والذين اعتمد عليهم بدرجة كبيرة اقتصاد ولاية فيرجينيا، مسقط رأسه. ومع ذلك، عندما تم انتخابه رئيسًا للولايات المتحدة في عام 1801، بفضل أصوات ولايات الجنوب، وقع على قانون يمنع استيراد عبيد

---

(107) علينا مع ذلك أن نأخذ في الاعتبار أن وجهة النظر تلك المتعلقة برأس المال الأجنبي تتجاهل أهمية الاستثمارات المتبادلة بين البلاد وبعضها بعضا، والتي سنعود إليها في الفصل القادم.

(108) عن ردود الأفعال حول الاستثمارات الأوروبية في الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر انظر مثلا M. Wilkins, The History of Foreign Investment in the United States to 1914, Harvard University Press, 1989, chapter 16.



جدد إلى الأراضي الأمريكية بدءًا من عام 1808. ولم يمنع هذا تزايد عدد العبيد (فالزيادة الطبيعية أقل كلفة من الاستيراد)، الذي تضاعف مرتين ونصف بين فترة إعلان الاستقلال في سبعينات القرن الثامن عشر (بلغ وقتها 400 ألف من الرقيق)، ثم في تعداد عام 1800 (مليون من الرقيق)، ثم من جديد صار أربعة أضعاف ذلك بين تعدادي 1800 و1860 (أكثر من أربعة ملايين عبد)، أي صار مضروبًا في 10 في أقل من قرن. وكان الاقتصاد العبودي في أوج نموه عندما اندلعت حرب الاستقلال في عام 1861 وهو الصراع الذي أدى إلى التخلي عن العبودية عام 1865.

نحو عام 1800، كان العبيد يمثلون ما يقرب من 20 في المائة من إجمالي السكان في أمريكا: حوالي مليون من العبيد من مجموع خمسة ملايين نسمة. وتركزت الأغلبية العظمى من العبيد في ولايات الجنوب[109]، فوصلت النسبة إلى 40 في المائة : مليون من العبيد و1.5 من السكان البيض، بعدد إجمالي من السكان 2.5 مليون نسمة. ليس كل البيض يملكون عبيدا، وأقلية ضئيلة فحسب تملك كل هذا القدر مثل جيفرسون: فالرقيق كثروة موروثة من ضمن الثروات هم الأكثر تركزا كما سنرى في الجزء الثالث.

ونحو 1860، انخفضت نسبة الرقيق على مستوى الولايات المتحدة إلى حوالي 15 في المائة (حوالي 4 ملايين عبد من إجمالي عدد السكان البالغ 30 مليونًا)، وهذا بسبب الزيادة السكانية الكبيرة في ولايات الشمال والغرب. ولكنها ظلت في حدود الـ40 في المائة في ولايات الجنوب: 4 ملايين من العبيد و6 ملايين من البيض وتعداد سكاني يبلغ إجماليه 10 ملايين نسمة.

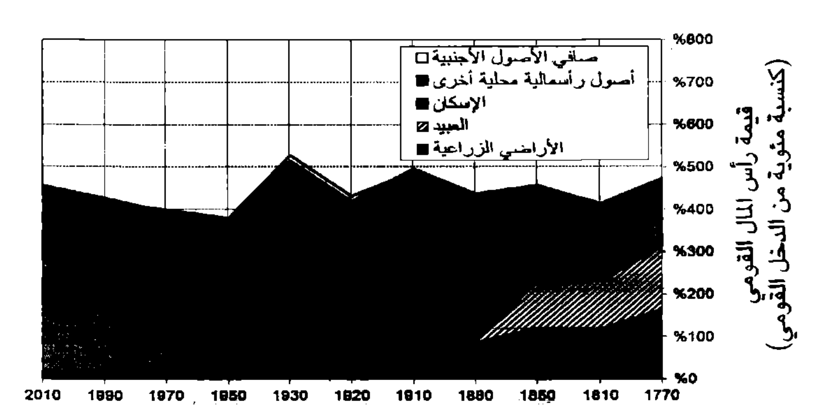
يوجد عدد من المصادر التاريخية التي تسمح بمعرفة أسعار الرقيق في الولايات المتحدة من عام 1770 إلى 1869، سواء كانت وثائق جرد السلع عند الوفاة، والتي جمعتها أليس هانسون جونز، أم البيانات الضريبية والتعدادات التي استخدمها ريموند جولدسميث، أم البيانات عن المعاملات التجارية وأسواق الرقيق، خاصة التي جمعها روبرت فوجل. وبمواجهة تلك المصادر المختلفة بعضها ببعض، والتي تعد متّسقة جدًا في مجملها، نصل لتقديرات متوسطة موضحة في الأشكال البيانية 4.10 و4.11.

نستنتج أن القيمة الإجمالية للرقيق بلغت ما يقرب من عام ونصف من الدخل القومي في الولايات المتحدة في نهاية القرن التاسع عشر، أي تقريبًا ما يعادل قيمة الأراضي الزراعية. وإذا ضممنا الرقيق إلى باقي عناصر الثروة، سنجد أن قيمة مجموع الثروات الأمريكية هي في النهاية ثابتة منذ العصر الاستعماري وحتى أيامنا هذه، وتدور حول أربع سنوات ونصف إلى خمس سنوات ونصف من الدخل القومي (انظر الشكل البياني 4.1.٤) بالطبع تنطوي

(109) نجد بالكاد بضع عشرات من الآلاف من العبيد في الشمال. انظر الملحق الفني.



هذه الإضافة الحسابية على أكثر من سبب للالتباس، إذ أننا أولًا بصدد حضارة تعاملت مع بعض الأفراد على أنهم أشياء تمتلك، وليس على أنهم أفراد لهم حقوق، وخصوصًا حق التملك(110). ولكن يسمح لنا ذلك بقياس حجم الثروة من العبودية عند ملَّاك الرقيق.



الشكل البياني 4.10: رأس المال والعبودية في الولايات المتحدة

كانت القيمة السوقية للعبيد تساوي حوالي 1.5 سنة من الدخل القومي الأمريكي في حدود عام 1770 (بقدر الأرض)

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

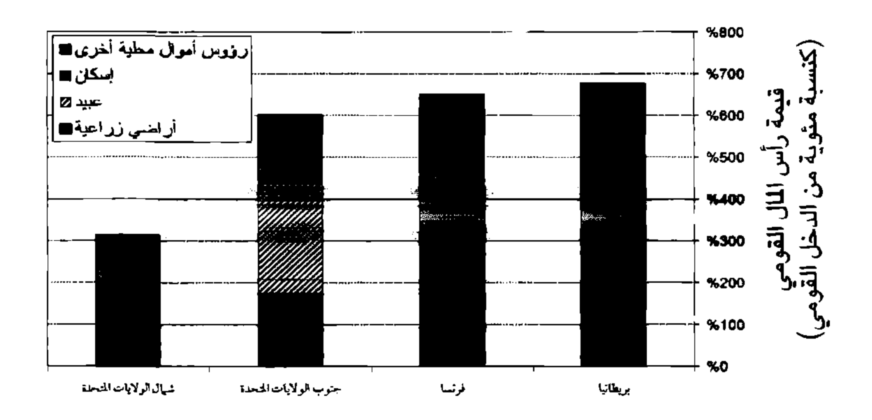
ويبدو ذلك واضحًا عند التفرقة بين ولايات الجنوب وولايات الشمال، وعند مقارنة هيكل رأس المال (متضمنًا الرقيق) في جزءي الولايات المتحدة من عام 1770 إلى عام 1810، بهيكله في بريطانيا وفي فرنسا في نفس الحقبة (انظر الشكل البياني 4.11). في جنوب الولايات المتحدة، تتراوح قيمة الرقيق بين عامين ونصف إلى ثلاثة أعوام من الدخل القومي، وتتجاوز القيمة المجمَّعة للأراضي والرقيق أربعة أعوام من الدخل القومي. وفي المجمل، يستحوذ الملَّاك الجنوبيون في العالم الجديد على ثروات أكبر من ملَّاك الأراضي في أوروبا العجوز. صحيح أن الأراضي الزراعية ليست ذات قيمة كبيرة، ولكن لأن هؤلاء الملَّاك ابتدعوا فكرة امتلاك عنصر العمل، الذي يعمل على تلك الأراضي، فإن ذلك قد عزز من إجمالي قيمة ثرواتهم.

فإذا أضفنا القيمة السوقية للرقيق إلى عناصر الثروة الأخرى، سنجد أن إجمالي الثروة

(110) لو تعاملنا مع كل شخص على أنه سلعة فردية، فإن العبودية (والتي يمكن رؤيتها على أنها الشكل الأقصى للديون بين الأفراد) لن تؤدي إلى زيادة الثروة القومية، فهي مثل أي نوع من أنواع الدين العام أو الخاص (تدخل الديون كخصوم للبعض وكأصول للبعض الآخر وبالتالي تلغي بعضها بعضًا محاسبيًا في المجمل).



يتجاوز ست سنوات من الدخل القومي الجنوبي، أي تقريبًا نفس إجمالي قيمة رأس المال في فرنسا والمملكة المتحدة. وبالعكس، في ولايات الشمال، حيث ينعدم تقريبًا وجود العبيد، يقلُّ بشدة إجمالي قيمة الثروة: بالكاد ثلاثة أعوام من الدخل القومي، أي نصف مستوى ثروة ولايات الجنوب أو أوروبا.



الشكل4.11: رأس المال بين أعوام 1770-1810: العالمان القديم والجديد

تعدى مجموع قيمة الأرض الزراعية والعبيد في ولايات الجنوب الأمريكية 4 سنوات من الدخل القومي بين أعوام 1770-1810

نرى الآن إذن أن الولايات المتحدة ما قبل حرب الاستقلال هي بعيدة عن الوصف الذي ذكرناه في بداية كلامنا عن كونها عالمًا بلا رأس مال. فالعالم الجديد يجمع، في الواقع، حقيقتين متضاربتين كليةً: الشمال من ناحية، وهو نسبيًا عالم المساواة حيث لا يشكِّل رأس المال فعليًا قيمة كبرى، بفضل الوفرة الكبيرة في الأراضي والتي تسمح لأي شخص أن يكون مالكًا بسعر بخس، وأيضًا بسبب أن المهاجرين الجدد لم يتح لهم الوقت بعد لمراكمة قدر كبير من رأس المال. ومن الناحية الأخرى الجنوب، وهو عالم تأخذ فيه اللامساواة أقسى أشكالها وأعنفها، حيث نصف السكان يمتلكون النصف الآخر، وحيث حل رأس المال من العبيد محل رأس المال من الأراضي، بل تجاوزه إلى حدٍّ كبير.

هذه العلاقة المعقدة والمتعارضة بين الولايات المتحدة والمساواة ما زالت إلى حدٍّ كبير حاضرة إلى أيامنا هذه: من ناحية، وعد بالمساواة وأمل كبير في أرض الفرص، التي تمثِّلها الولايات المتحدة دومًا بالنسبة لملايين المهاجرين من أصول متواضعة، ومن ناحية أخرى، شكل عنيف من اللامساواة مرتبط بشكل خاص بالمسألة العرقية، والتي مازالت اليوم حاضرة بقوة (كان السود في الولايات الجنوبية محرومين من حقوقهم المدنية مما وضعهم في



إطار تفرقة قانونية حتى ستينات القرن العشرين، ونظام قضائي لا يختلف عن نظام الفصل العنصري في جنوب أفريقيا والذي امتدَّ إلى ثمانينات القرن العشرين)، وهو ما يفسر بلا شك مظاهر التنمية -أو بالأحرى قلة التنمية- في مجتمع الدولة الأمريكية.

رأس المال العبودي ورأس المال البشري

لم نتطرق إلى دراسة قيمة رأس المال العبودي في مجتمعات أخرى أقرَّت العبودية، في بريطانيا حيث مُنعت العبودية فقط بين عامي 1833 و 1838، أو في فرنسا حيث كان التحريم على مرحلتين (الأولى في عام 1792 ثم إعادتها وقت نابليون عام 1803 ليتم منعها نهائيًا في عام 1848). وقد كان جزء من رأس المال في الخارج في القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر، عبارة عن مزارع في جزر الهند الغربية (مثل حالة السير توماس في متنزه مانسفيلد) أو في الجزر القائمة على العبودية في المحيط الهندي (جزيرة بوربون وجزيرة فرنسا، واللتين صارتا جزيرتي الريونيون وموريشيوس بعد الثورة الفرنسية). تتضمن تلك الثروة إذن الرقيق ضمنيًا، ولكننا لم نفصلها لنقيسها. فإجمالي الأصول الأجنبية لا يتعدى 10 في المائة من الدخل القومي في هذين البلدين في بداية القرن التاسع عشر، لذا فأهمية الرقيق كانت بلا شك أقل منها في الولايات المتحدة[111].

وفي الحالة العكسية، في المجتمعات التي شكَّل الرقيق جزءًا كبيرًا من السكان، كانت القيمة السوقية لرأس المال العبودي تصل لمستويات مرتفعة قد تجاوز مستويات الولايات المتحدة وأشكال أخرى من رأس المال. لنأخذ حالة قصوى امتلكت فيها أقلية صغيرة من السكان الأغلبية العظمى من السكان. لنفترض لأجل التوضيح، أن عائد العمل (أي العائد الذي يجلبه عمل العبيد يمثل 60 في المائة من الدخل القومي)، في حين أن العائد على رأس المال (أي الإيجارات والأرباح... إلخ) يبلغ 40 في المائة من الدخل القومي، وأن معدل العائد على كل أنواع رأس المال غير البشري يبلغ 5 في المائة سنويًا.

بحسب التعريف، تقدَّر قيمة رأس المال القومي (من دون الرقيق) بـ 8 أعوام من الدخل القومي -هذا هو القانون الأساسي للرأسمالية والذي أوردناه في الفصل الأول. $\beta = \alpha / r$.

في مجتمع يقوم على العبودية، يمكن تطبيق نفس القانون على رأس المال العبودي: إذا كان

(111) بلغ عدد الرقيق المحررين في عام 1848 في المستعمرات الفرنسية 250000 (أقل من 10 ٪ من عددهم في الولايات المتحدة). وكما في حالة الولايات المتحدة، امتدت أشكال اللامساواة القضائية إلى ما بعد التحرير الرسمي للعبيد بفترة طويلة: مثلًا، في جزيرة الريونيون كان على العبيد بعد عام 1848 أن يقدموا عقد العمل كخدم أو كعاملين في المزارع. و في حالة عدم توفر هذه العقود، كان من الممكن أن يلقى القبض عليهم باعتبارهم مشردين. هناك فارق بين هذا الوضع والوضع قبل إلغاء العبودية حين كانوا من قبل يلاحقون إذا ما هربوا من أسيادهم لإعادتهم إليه. ولكنه بمثابة اختلاف مع البقاء في نفس الاتجاه وليس قطيعة مع الماضي.



العبيد يدرُّون عائدًا يوازي 60 في المائة من الدخل القومي وإذا كان معدَّل العائد السنوي على كل أشكال رأس المال 5٪، إذن تبلغ القيمة السوقية لإجمالي الرصيد من العبيد 12 عاما من الدخل القومي -مرة ونصف قيمة رأس المال القومي) ببساطة لأن العبيد يدرُّون عائدًا أكبر بنصف مرة من رأس المال. وإذا أضفنا قيمة العبيد لقيمة رأس المال، سنحصل بطبيعة الحال على عشرين سنة من الدخل القومي، لأن العائد على إجمالي التدفق السنوي من الدخل ومن الانتاج يبلغ 5 في المائة.

بلغت قيمة رأس المال العبودي في حالة الولايات المتحدة، في الفترة بين أعوام 1770-1810 حوالي عام ونصف من الدخل القومي (وليس 12عامًا)، من ناحية لأن العبيد يشكلون 20 في المائة من السكان (وليس 100 في المائة)، ومن ناحية أخرى بسبب أن متوسط انتاجية العمل لدى العبيد أعلى من متوسط إنتاجية العمل، ولأن معدَّل العائد على رأس المال العبودي هو عمومًا أقرب لـ 7-8 في المائة منه إلى 5 في المائة أو أقل. عمليًا، في الولايات المتحدة قبل حرب الانفصال، كان سعر العبد في السوق في حدود 12عامًا من الأجر لعامل حر مماثل له (وليس 20 إذا ما قسنا بإنتاجية متساوية وعائد 5 في المائة). وفي عام 1860 كان السعر المتوسط للعبد الذكر في عزِّ شبابه حوالي 2000 دولار، في حين كان الأجر السنوي للعامل الزراعي الحر في حدود 200 دولار[112]. للدقة يجب أن نذكر أن سعر العبد كان يختلف كثيرًا طبقًا لمواصفاته وتقييم مالكه له: في فيلم «دجانجو حرًا»، صوَّر لنا المخرج الأمريكي كوينتين تارانتينو مزارعًا غنيًا مستعد لأن يتنازل عن الجميلة «برومهيلدا» بـ700 دولار فقط، في حين يطلب 1200 دولار ليبيع أحد أفضل عبيده من المقاتلين.

أيًا كان الأمر، نستطيع أن نرى جيدًا أن هذا النوع من الحسابات لا يكون له أي معنى إلا في إطار مجتمعات تسمح بالعبودية، حيث يمكن لرأس المال البشري أن يباع في السوق بشكل نهائي ودائم. بعض الاقتصاديين، بمن فيهم مؤلفو سلسلة تقارير حديثة عن «ثروات الأمم» صادرة عن البنك الدولي، اختاروا أن يحسبوا القيمة الإجمالية لـ «رأس المال البشري» بالاعتماد على قيمة تدفق الدخل من العمل على على أساس معدل عائد سنوي مقدر تحكميًا بـ (4-5 في المائة). هذه التقارير تستنتج بدرجة من الاندهاش أن رأس المال البشري هو أهم أشكال رأس المال في عالم القرن الواحد والعشرين المسحور. في الواقع، هذه الحقيقة واضحة تمامًا وتنطبق أيضًا على القرن الثامن عشر: ففي اللحظة التي يذهب فيها أكثر من نصف الدخل القومي إلى العمل، ونختار أن نحتسب فائض تدفق دخل العمل بنفس معدل (أو معدل مقارب) لتدفق فائض رأس المال، ستصبح لدينا بالتعريف قيمة رأس

(112) انظر الملحق الفني.



المال البشري أكبر من قيمة الأشكال الأخرى لرأس المال. ولا توجد حاجة للاندهاش ولا للحسابات الافتراضية للوصول لهذا الاستنتاج (إذ تكفي مقارنة التدفقات[113]). إن إعطاء قيمة نقدية لرصيد رأس المال البشري، لا معنى له في مجتمعات يستحيل فيها امتلاك أشخاص لأشخاص آخرين بشكل نهائي ودائم- وهي مجتمعات لم تعد قائمة فعليًا.

(113) على سبيل المثال: إذا كان الدخل القومي يتوزع كالتالي: 70 في المائة من دخول العمل و30 في المائة من دخول رأس المال، وإذا قمنا باستثمار فوائض تلك الدخول على أساس عائد سنوي 5 في المائة ستكون القيمة الإجمالية لرصيد رأس المال البشري مساوية لـ 14 عامًا من الدخل القومي، وسيساوي رصيد رأس المال غير البشري مساويًا لـ 6 أعوام من الدخل القومي، ويصبح مجموع الاثنين مساويًا لـ 20 عامًا. ووفقًا لقسمة 60 في المائة - 40 في المائة للدخل القومي، ستكون حقيقة القرن الثامن عشر أقرب -على الأقل في القارة القديمة (الأوروبية)، إذ سنحصل على 12 عامًا و8 أعوام، أي نفس المجموع، 20 عامًا.




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الخامس

نسبة «رأس المال/الدخل» في الأجل الطويل

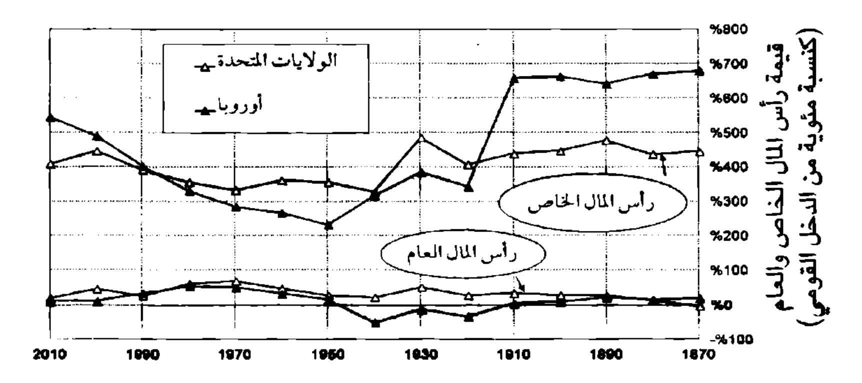
لقد انتهينا للتو من دراسة كيف تحوَّل رأس المال مغيِّرًا جلده في أوروبا وأمريكا منذ القرن الثامن عشر. مع مرور الزمن، تغيرت طبيعة الثروة كليًا: فقد حل رأس المال العقاري والصناعي والمالي محل رأس المال من الأراضي. لكن الحقيقة الصادمة بلا شك هي أنه على الرغم من كل تلك التحولات، ظل إجمالي قيمة رأس المال، مقاسًا بعدد السنوات من الدخل القومي- وهي طريقة لقياس الأهمية الكلية لرأس المال في الاقتصاد والمجتمع-، بلا تغيير يذكر على مدار فترة طويلة جدًا.

في فرنسا وبريطانيا، اللتين نملك عنهما البيانات التاريخية الأكثر اكتمالًا، مثل رأس المال حوالي 5-6 أعوام من الدخل القومي في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، وهو مستوى يكاد يكون أقل من ذلك الذي شهدناه في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وحتى الحرب العالمية الأولى (حوالي 6-7 سنوات من الدخل القومي). علاوة على ذلك، إذا أخذنا في الاعتبار التطور القوي والمنتظم لنسبة رأس المال/ الدخل، والمرصود منذ عام 1950، سيكون من الطبيعي أن نتساءل إذا ما كان هذا التطور سيستمر خلال العقود القادمة، وإذا ما كانت نسبة رأس المال/ الدخل ستلحق -أو تتجاوز مستويات القرون الفائتة خلال القرن الواحد والعشرين.

الحقيقة الثانية البارزة تتعلق بالمقارنة بين أوروبا وأمريكا. بلا مفاجآت، أثرت صدمات حقبة السنوات 1914-1945 بشكل أعمق كثيرًا، ولفترة أطول على القارَّة العجوز. لهذا شهدنا نسبة رأس المال/ الدخل أضعف في أوروبا خلال قسم كبير من القرن العشرين، من عام 1920 وحتى نهاية الثمانينات. ولكن إذا طرحنا تلك الفترة الطويلة من الحروب وما بعد الحروب، سنستنتج أن نسبة رأس المال/ الدخل دائما ما تميل إلى أن تكون أعلى في أوروبا. وينطبق ذلك تمامًا على القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين (بنسبة رأس مال للدخل تعادل 6-7 سنوات في أوروبا مقابل 4-5 في الولايات المتحدة). كما ينطبق على نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين، فقد عادت الثروات الخاصة الأوربية لتتجاوز المستويات الأمريكية منذ بداية عقد التسعينات، لتناهز ستة أعوام من الدخل القومي في



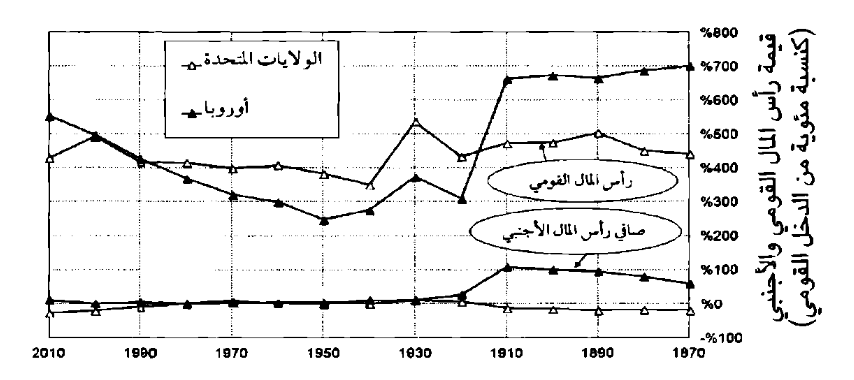
بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، في مقابل ما يزيد قليلًا على أربعة أعوام من الدخل في الولايات المتحدة (انظر الأشكال البيانية 5.1 و5.2 [114]).



الشكل البياني 5.1: رأس المال الخاص والعام: أوروبا وأمريكا، فترة الأعوام 1870-2010

تتوافق تقلبات رأس المال القومي في أوروبا كما في أمريكا بشكل خاص مع تقلبات حركة رأس المال الخاص.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c



الشكل البياني 5.2: رأس المال القومي في أوروبا وأمريكا فترة الأعوام 1870-2010

يساوي رأس المال القومي (خاص+عام) 5-6 أعوام من الدخل القومي في أوروبا في عام 1910، في مقابل 4-5 أعوام في أمريكا.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

(114) نسبة رأس المال/ الدخل في أوروبا والموضَّحة في الأشكال 5.1 و5.2 تم تقديرها بحساب متوسط سلاسل البيانات المتاحة للاقتصادات الأربعة الأساسية في القارَّة (ألمانيا، وفرنسا، وبريطانيا، وإيطاليا)، معدَّلة بالوزن النسبي للدخل القومي لكل بلد. في المجمل، تشكل تلك الدول الأربعة ثلاثة أرباع الناتج المحلي الإجمالي لغرب أوروبا وحوالي ثلثي الناتج المحلي الإجمالي الأوروبي. وإذا ما ضمينا الدول الأخرى -وخاصة إسبانيا- ستعطينا زيادة أكبر في نسبة رأس المال/ الدخل خلال العقود الأخيرة. انظر الملحق الفني.



يلزمنا الآن أن نشرح هذه الحقائق: لماذا تبدو نسبة رأس المال/ الدخل وكأنها تعود إلى أعلى مستوياتها التاريخية في أوروبا؟ ولماذا يزيد المستوى بشكل هيكلي في أوروبا عنه في أمريكا؟ أي القوى السحرية تلك التي تدفع قيمة رأس المال إلى الاستقرار حول 6-7 سنوات من الدخل القومي في مجتمع معين، بدلًا من 3-4 سنوات؟ هل هناك مستوى معين يحقق التوازن لنسبة رأس المال/ الدخل، وكيف يحتسب، وما تبعات ذلك على معدل العائد على رأس المال، وما هي العلاقة المترتبة على ذلك والخاصة باقتسام الدخل القومي بين عوائد العمل وعوائد رأس المال؟

للإجابة عن تلك الأسئلة، سنبدأ بعرض القانون الحركي الذي يسمح بالربط بين نسبة رأس المال/ الدخل لاقتصاد ما، وبين معدلي الادِّخار والنمو الخاصين بهذا الاقتصاد.

القانون الأساسي الثاني للرأسمالية: $\beta = s / g$

في الأجل الطويل، تكون نسبة رأس المال/ الدخل مرتبطة ببساطة ووضوح بمعدل الادِّخار s وبمعدل النمو g

الخاص بدخله القومي، وذلك من خلال الصيغة التالية: $\beta = s / g$

على سبيل المثال، إذا كانت S تساوي 12 ٪ و g تساوي 2 ٪ فستكون β تساوي s /g أو 600 ٪.

أي أنه، إذا كان البلد يدَّخر سنويًا 12 في المائة من دخله القومي، واذا كان معدل النمو للدخل القومي يبلغ 2 في المائة سنويًا، إذن ستكون نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل 600 في المائة: أي أن ذلك البلد سيكون قد راكم ما يعادل ستة أعوام من الدخل القومي في شكل رأس مال.

هذه المعادلة، والتي يمكن اعتبارها القانون الأساسي الثاني للرأسمالية، تعكس حقيقة واضحة، ولكنها مهمة:

إذا كان بلد ما يدَّخر كثيرًا وينمو ببطء، فإنه على المدى الطويل، يراكم رصيدًا ضخمًا من رأس المال -وهو ما يمكن أن تكون له بالمقابل انعكاسات مهمة على التركيبة الاجتماعية وتوزيع الثروات في هذا البلد:

فلنقل ذلك بشكل آخر: في مجتمع يعاني من شبه ركود، تأخذ الثروات المتراكمة من الماضي بشكل تلقائي أهمية هائلة.

نستطيع إذن أن نفسر عودة النسبة «رأس المال/ الدخل»إلى مستوى مرتفع هيكليًا في القرن الواحد والعشرين، وقريب من مستوياتها في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، بأنها عودة لنظام نمو ضعيف. فانخفاض النمو -وخاصة السكاني- هو الذي يؤدي إلى عودة رأس المال.



النقطة الجوهرية هي أنه من الممكن أن تؤدي اختلافات طفيفة في النمو إلى آثار مهمة جدًا على نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل.

مثلًا عند نفس معدَّل الادِّخار 12 في المائة، إذا انخفض معدل النمو لـ 1.5 في المائة سنويًا (بدلًا من 2 في المائة)، سترتفع نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل $\beta = s / g$ إلى 8 سنوات من الدخل القومي (بدلًا من 6 سنوات).

وإذا انخفض النمو أكثر إلى 1 في المائة، ستعادل $\beta = s / g$ ساعتها 12 عامًا، أي أن ذلك المجتمع سيصبح أكثر كثافة بالضعف من حيث رأس المال من مجتمع ينمو بـ 2 في المائة.

من ناحية، يعتبر هذا خبرًا جيدًا: فالمفترض أن رأس المال مفيد للجميع، وبقليل من التنظيم السليم، تستطيع كل الأطراف أن تستفيد منه. ولكن من ناحية أخرى، يعني ذلك أن حائزي رؤوس المالِ -في ظل نمط توزيع معطى- يتحكمون فعليًا في جزء أكبر من الثروات، المقاسة مثلا بعدد سنوات متوسط الدخل من العمل. في كل الأحوال، تظل الانعكاسات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لذلك التحول مهمة.

في المقابل، إذا زاد معدل النمو إلى 3 في المائة، ستنخفض $\beta = s / g$ إلى 4 أعوام فقط من الدخل القومي. وإذا تزامن ذلك مع انخفاض معدل الادِّخار لتصبح s تساوي 9 في المائة، ستنخفض نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل إلى ثلاث سنوات فقط.

تكتسب هذه الآثار أهمية أكبر إذا ما اعتبرنا أن معدل النمو في المعادلة $\beta = s / g$ هو معدل النمو الكلي للدخل القومي، أي إجمالي معدل نمو متوسط دخل الفرد ومعدل النمو السكاني[115]. في قول آخر، في إطار نفس معدل الادِّخار والذي يتراوح بين 10-12 في المائة، ولنفس معدل النمو لمتوسط الدخل للفرد في حدود 1.5-2 في المائة في السنة، سنرى فورًا كيف يكون الأمر في دول لا يزيد عدد سكانها- أي أن معدل النمو الكلي فيها بالكاد يزيد عن 1.5-2 في المائة في السنة، كما في أوروبا - حيث يتراكم ما يعادل ما بين 6 إلى 8 أعوام من الدخل القومي في شكل رؤوس أموال، في حين أن دولًا تشهد معدلات نمو سكانية في حدود 1 في المائة سنويًا - أي معدل نمو كلي بين 2.5-3 في المائة في السنة، كما في الولايات المتحدة، لا تراكم سوى 3 أو 4 أعوام من الدخل القومي في شكل رأس مال. بالذات إذا كانت أيضًا تلك الأخيرة تدَّخر أقل قليلًا من الأولى، وهو ما قد يكون نتيجة أن السكان يشيخون ببطء، مما يؤدي إلى دعم تلك الآلية الواضحة.

في قول آخر، فإن الدول التي تشهد مستويات مشابهة للتنمية ولنمو دخل الفرد، يمكن أن تنتهي بنسب مختلفة تمامًا لـ«رأس المال/ الدخل»، ببساطة بسبب اختلاف معدلات نمو السكان.

---

(115) نلاحظ أحيانًا g معدل نمو متوسط الدخل القومي للفرد، وn معدل نمو السكان، في هذه الحالة نكتب المعادلة كالتالي: $\beta = s / (g+n)$.

حتى لا نعقد الرموز، سنعبر عن معدل النمو الكلي للاقتصاد بالرمز g، ونتمسك بالمعادلة $\beta = s / g$.



وسنرى كيف يسمح لنا هذا القانون عمليًا بتتبع حكاية التطور التاريخي لنسبة رأس المال/ الدخل. ويسمح على وجه الخصوص بشرح لماذا تبدو نسبة رأس المال/ الدخل وكأنها تعود اليوم إلى سابق مستواها المرتفع خاصة بعد صدمات حقبة الأعوام 1914-1945، وما بعد مرحلة النمو المرتفع الاستثنائية في النصف الثاني من القرن العشرين. ويسمح القانون أيضًا بفهم لماذا تنحو أوروبا هيكليًا إلى مراكمة رأس المال أكثر من أمريكا (على الأقل طالما ظل النمو السكاني فيما وراء الأطلسي أعلى، وهو ما لن يستمر قطعًا إلى الأبد). ولكن قبل ذلك هناك الكثير من الأمور المفاهيمية والنظرية واجبة التدقيق.

قانون للأجل الطويل

بادئ ذي بدء، من المهم توضيح أن القانون الرئيسي الثاني للرأسمالية $\beta = s / g$ لا ينطبق إلا حينما تتحق مجموعة من الافتراضات الضرورية.

أولًا، نحن بصدد قانون مُقارب [116] بمعنى أنه لا ينطبق إلا على الأجل الطويل: إذا ادَّخر بلد ما نسبة s من دخله بشكل مستمر، وإذا كان معدل نمو دخله دائما يساوي g، **إذن ستميل النسبة «رأس المال/ الدخل» إلى الاقتراب أكثر فأكثر من العلاقة $\beta = s / g$**، ثم تستقر عند هذا المستوى. لكن هذا لا يحدث بين عشية وضحاها: إذا ادَّخر بلد ما النسبة s من دخله خلال بضع سنوات فقط، فهذا لن يكفي لأن يصل إلى نسبة رأس المال/ الدخل تساوي $\beta = s / g$.

مثلا، إذا انطلقنا من نقطة يساوي فيها رأس المال صفرًا وبمعدل ادِّخار 12 في المائة سنويًا، لن يسمح ذلك قطعًا بمراكمة ست سنوات من الدخل في شكل رؤوس أموال. ففي ظل معدَّل ادِّخار 12 في المائة سنويًا، وانطلاقًا من رأس مال صفر، سيلزم الأمر خمسين عامًا لنراكم ما يعادل ست سنوات من الدخل، وحتى بعد تلك الفترة لن تساوي نسبة رأس المال/ الدخل ستة لأن الدخل نفسه سيتضاعف خلال تلك الفترة، إلا إذا ما افترضنا أن النمو سيظل صفرًا.

أول مبدأ يرسخ في ذهننا إذن هو أن تراكم الثروات يحتاج إلى وقت: يلزمنا مرور عقود عديدة حتى يتحقق القانون $\beta = s / g$. ويسمح لنا ذلك بفهم أفضل للسؤالين: لماذا احتاج الأمر إلى وقت طويل حتى تتوارى أزمات الحقبة 1914-1945 في أوروبا؟، ولماذا يتوجب علينا أن نختار فترة زمنية طويلة كي ندرس تلك الأسئلة؟

على المستوى الفردي، يمكن أن تتكون ثروات في فترة قصيرة، ولكن على مستوى الدول تحت الدراسة في مجموعها، تكون تحركات نسبة رأس المال/ الدخل والتي تصفها المعادلة $\beta = s / g$ تحركات طويلة الأمد.

(116) Asymptotique (أي حينما تصبح المعادلة أكثر دقة كلما اقترب العامل المتغير من قيمة ما، عادة اللا نهائية، المترجان)



هذا اختلاف أساسي مع القانون $\alpha = r \times \beta$، والذي عمدناه القانون الأساسي الأول للرأسمالية في الفصل الأول.

فوفقًا لذلك القانون، يساوي نصيب الدخول المتولدة عن رأس المال من الدخل القومي α متوسط معدل العائد r مضروبًا في نسبة رأس المال/ الدخل β. ومن المهم أن ندرك أن القانون $\alpha = r \times \beta$ ما هو إلا معادلة محاسبية بحتة، تتحقق في كل وقت وفي كل مكان، بحكم تركيبتها. بل حتى يمكن رؤيتها كتعريف لنصيب رأس المال في الدخل القومي (أو لمتوسط معدل العائد على رأس المال، بحسب أيهما أسهل في القياس)، أكثر منها كقانون.

على العكس من ذلك، فالقانون $\beta = s / g$ هو نتاج عملية حركية: فهو يمثل حالة توازن ينحو إليها اقتصاد ما يسود فيه معدل الادِّخار s وينمو بمعدل g، ولكن لا يمكن أبدًا عمليًا الوصول إلى تلك الحالة من التوازن.

ثانيا، لا ينطبق القانون $\beta = s / g$ إلا على أشكال رأس المال التي يراكمها الإنسان. فلو أن الموارد الطبيعية الصافية، التي لا تعتمد قيمتها على أي تحسينات يقوم بها الإنسان أو أي استثمارات سابقة، تمثل حصة مهمة في رأس المال القومي، فمن الواضح أن النسبة β سترتفع دون القيام بأي ادِّخار. وسوف نعود لاحقًا إلى حجم تلك الظاهرة في الواقع المتعلقة برأس المال غير المتراكم.

وأخيرًا، لا ينطبق القانون $\beta = s / g$ إلا إذا كانت أسعار الأسهم تزيد في المتوسط بنفس معدل زيادة أسعار السلع الاستهلاكية. فإذا كانت أسعار العقارات أو الأسهم ترتفع أسرع كثيرًا من الأسعار الأخرى، فهنا أيضًا يمكن للنسبة β، بين القيمة السوقية لرأس المال القومي والتدفق السنوي له، أن ترتفع بدون أى زيادة في الادِّخار.

في الأجل القصير، هذه التغيرات بين الأسعار النسبية للأصول -أي أسعار الأصول بالنسبة لأسعار السلع الاستهلاكية-، والتي تأخذ شكل قيم أكثر أو أقل، عادة ما تأخذ أهمية أكبر من آثار الحجم، أي الآثار المرتبطة بتراكم مدَّخرات جديدة. ولكن وفقًا للفرضية القائلة بأن الأسعار تعادل بعضها بعضًا في الأجل الطويل، فإن القانون $\beta = s / g$ هو غير منطبق بالضرورة إلا في الأجل الطويل، وذلك بغضِّ النظر عن الأسباب التي يختار من أجلها بلد ما أن يدَّخر النسبة s من دخله القومي.

لنصرَّ على تلك النقطة: القانون $\beta = s / g$ مستقل تمامًا عن الأسباب التي تدفع مواطني بلد ما -وأحيانًا حكوماتها أيضًا- إلى مراكمة الثروات. عمليًا، يراكم المرء الثروات لكل أنواع الأسباب -مثلًا من أجل زيادة الاستهلاك في المستقبل (أو من أجل تفادي أن يقل الاستهلاك في المستقبل، وخاصة عند بلوغ المعاش)، أو من أجل تكوين أو الحفاظ على ثروة ما من أجل الجيل الآتي، أو من أجل الحصول على النفوذ، الأمان أو الهيبة والحظوة التي عادة ما تجلبها الثروة. وعمومًا تجتمع كل تلك الدوافع معًا، بنسب مختلفة بحسب الأفراد



والدول والعصور. ومن المعتاد جدًا أن تجتمع داخل كل فرد، ولا يستطيع المرء نفسه تفكيك تلك الدوافع بشكل واضح. سنعود لاحقًا في الجزء الثالث إلى أهمية تلك الدوافع المختلفة، وإلى آليات مراكمة الثروة، وسنرى أن تلك المسألة لها توابع مهمة متعلقة بانعدام العدالة في توزيع الثروات، ودور التوريث في هيكل اللامساواة في توزيع الثروة، وبشكل عام التبرير الاجتماعي والأخلاقي والسياسي للتفاوت في الثروات. أما في اللحظة الحالية، فنحن نبحث فقط في فهم القوى المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل (وهي مسألة يمكن إلى حدٍّ ما، وفي تحليل أولي، دراستها بمعزل عن مسألة توزيع الثروة)، والنقطة التي نود أن نؤكد عليها هي أن القانون $\beta = s / g$ إنما يتحقق في كل الأحوال، ومهما كانت المصادر الدقيقة لمعدلات الادِّخار في البلد محل الدراسة.

يتأتى ذلك ببساطة من حقيقة أن القانون $\beta = s / g$ هو النسبة الوحيدة لـ«رأس المال/ الدخل» المستقرة في بلد ما يدَّخر كل عام نسبة من دخله هي s وحيث ينمو الدخل بمعدل g.

الفكرة أوليّة. لنوضحها بمثال: بشكل ملموس، إذا كانت بلد ما يدخر كل عام 12 في المائة من دخوله، وكان رصيد رأس المال الأولي يساوي ستة أعوام من الدخل، سيرتفع رأس المال إذن بمعدل 2 في المائة سنويًا[117]، أي بنفس وتيرة نمو الدخل القومي بالضبط، ومن هنا تكون نسبة «رأس المال/ الدخل» مستقرة. وبالمقابل، كلما كان رصيد رأس المال أقل من ست سنوات من الدخل، فإن معدل الادِّخار 12 في المائة من الدخل سيقود رصيد رأس المال إلى النمو بوتيرة أكبر من 2 في المائة، أي أسرع من نمو الدخل، ويدفع هذا نسبة «رأس المال/ الدخل» إلى الزيادة حتى تبلغ مستوى التوازن.

وبالعكس، كلما كان رصيد رأس المال أكبر من ست سنوات من الدخل، سينتج عن معدل الادِّخار 12 في المائة من الدخل سنويًا أن ينمو رأس المال بنسبة أقل من 2 في المائة سنويًا، ويؤدي ذلك إلى أن نسبة «رأس المال/ الدخل» لا يمكن أن تظل على حالها، وتقلُّ حتى تصل إلى نقطة التوازن.

وفي كل الأحوال، فإن نسبة رأس المال/ الدخل تنحو في الأجل الطويل نحو مستوى التوازن $= s / g$ (مضافًا إليها بالطبع الموارد الطبيعية النقية)، ولكن بشرط أن تنمو أسعار الأصول في المتوسط مثل أسعار الاستهلاك على فترة طويلة[118].

الخلاصة: القانون $\beta = s / g$ لا يشرح الصدمات التي حدثت في الأجل القصير لنسبة رأس المال/ الدخل –ولا يشرح الحروب العالمية أو أزمة عام 1929، وهي أحداث تعتبر

(117) 12 في المائة من الدخل القومي تساوي 12/ 2= 2 في المائة من رأس المال. وعمومًا، في إطار معدل ادِّخار يساوي s ونسبة رأس مال/ دخل تساوي β، تستلزم أن رصيد رأس المال ينمو بمعدل يساوي s / β.

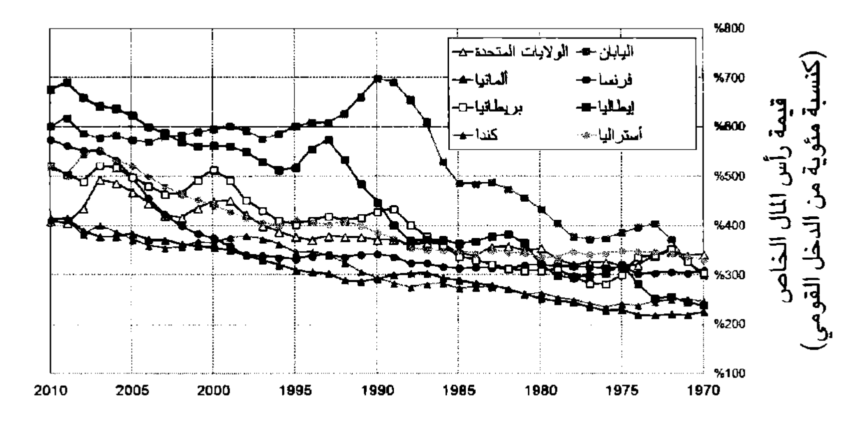
(118) توجد المعادلة الأساسية التي تفصل القوى المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل β أوالميل نحو التقارب $\beta = s / g$ في الملحق الفني.



صدمات كبرى- ولكنه يسمح لنا أن نفهم مستوى التوازن المحتمل الذي تنحو إليه نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل، بعيدًا عن الصدمات والأزمات.

عودة رأس المال في الدول الغنية منذ سبعينات القرن العشرين

من أجل توضيح الفارق في تحركات الأجل القصير لنسبة رأس المال/ الدخل، من المفيد أن ندرس التطور السنوي الملاحظ في أهم الدول الغنية خلال فترة الأعوام 1970-2010، وهي فترة لدينا عنها معطيات متجانسة وموثوق بها لعدد كبير من الدول. لنبدأ بالنسبة بين رأس المال الخاص والدخل القومي، والتي رصدنا تطورها في الشكل البياني 5.3 في الدول الثماني الأغنى في الكرة الأرضية، وهي بالترتيب التنازلي للناتج المحلي الإجمالي: الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا، وفرنسا، و بريطانيا، وإيطاليا، كندا وأستراليا.



الشكل 5.3: رأس المال الخاص في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970-2010

مثَّل رأس المال الخاص ما بين سنتين إلى 3.5 سنوات من الدخل القومي في عام 1970 في مقابل 4-7 سنوات من الدخل القومي في عام 2010.

مصادر وسلاسل زمنية: انظر Piketty.pse.ens.fr/capital21c

بالمقارنة مع الشكلين 5.1 و5.2 وبالأشكال في الفصول السابقة، والتي تمثل سلاسل بيانات من عشر سنوات، بما يسمح بتركيز الاهتمام على الاتجاهات طويلة المدى، نستنتج أول ما نستنتج من الشكل 5.3 أن نسبة رأس المال/ الدخل تشهد تغيرات قصيرة المدى في كل الدول. ترجع هذه التطورات غير المنتظمة إلى سرعة التقلُّب المعروفة في أسعار الأصول، سواء الأصول العقارية (سكن ورأس مال مهني) أم الأصول المالية (خاصة الأسهم). يصعب دائمًا أن نقدِّر ثمن رأس المال، من ناحية لأنه من الصعب موضوعيًا أن نتنبأ بالطلب



في المستقبل على السلع والخدمات المقدمة من شركة ما أو متولِّدة عن أصل عقاري ما، وبالتالي التدفقات المستقبلية للأرباح والتوزيعات النقدية وحقوق الملكية والإيجار.. إلخ، والتي تتولد عن الأصول محل الدراسة. ومن ناحية أخرى، لأن القيمة الحالية لمبنى أو لشركة لا تعتمد على هذه العناصر الأساسية فحسب، بل أيضًا على السعر الذي نأمل أن نبيع به هذه السلع إذا ما احتجنا ذلك، أي التقدير المسبق للربح أو الخسارة في قيمة الأصل.

ولكن تلك التوقعات المسبقة للأسعار في المستقبل تعتمد، هي نفسها، على الذوق العام تجاه ذلك النوع من الأصول، وهو ما يمكن أن يتولَّد عنه بشكل طبيعي ما يسمى بمعتقدات «ذاتية التحقق»: طالما أن المرء يتوقع أن يبيع أصلًا ما بسعر أعلى من الذي اشترى به، ستظل الصفقة رابحة على المستوى الفردي حتى بشرائه بثمن أعلى من قيمته الأصلية (وخاصة أن القيمة الأصلية هي ذاتها غير مؤكدة). وبذلك ينساق المرء تماما للحماس الجماعي الشديد تجاه ذلك النوع من الأصول. لهذا وجدت فقاعات المضاربة في العقارات وفي الأسهم منذ أن وجد رأس المال نفسه، وتلازمت مع تاريخه.

في الحقيقة، كانت الفقاعة الأهم في فترة الأعوام 1970-2010 هي بلا شك الفقاعة اليابانية في عام 1990 (انظر الشكل 5.3). فخلال الثمانينات، ازدهرت قيمة الثروات الخاصة في اليابان، لتصل مما يربو على أربع سنوات من الدخل القومي في بداية العقد إلى حوالي 7 سنوات في نهايته. وقطعًا، كانت هذه الزيادة الجامحة وشديدة السرعة جزئية ومفتعلة: فقد هوت قيمة رأس المال الخاص بشدة في بداية عقد التسعينات، ثم ما لبثت أن استقرت عند حدود 6سنوات من الدخل القومي منذ منتصف عقد التسعينات.

دعونا لا نسرد هنا تاريخ الفقاعات العديدة العقارية والمالية، التي تكونت وانفجرت في الدول الغنية منذ عام 1970، ولن نغامر أيضًا بالتنبؤ بالفقاعات القادمة، لأننا غير قادرين على ذلك. سوف نلاحظ مثلًا التصحيح القوي في العقارات في إيطاليا غي عامي 1994 و1995، وانفجار فقاعة الإنترنت في عامي 2000- 2001، والذي أدى إلى انخفاض ملحوظ بشكل خاص في نسبة رأس المال/ الدخل في الولايات المتحدة وفي بريطانيا (أقل كثيرًا من حالة اليابان قبل ذلك بعشرة سنوات). وسنلاحظ كذلك أن الفقاعة العقارية والمالية في الولايات المتحدة خلال العقد الأول من القرن الحالي تتواصل حتى عام 2007، ثم يتبعها انخفاض عنيف للأسعار خلال الركود في عامي 2008-2009. ففي غضون عامين، انخفضت الثروات الخاصة مما يعادل خمسة إلى أربعة أعوام من الدخل القومي، وهو انخفاض من نفس حجم التصحيح الياباني في 1991-1992 في الدول الأخرى وخاصة أوروبا، كان التصحيح أقل عنفًا، بل شبه منعدم: في بريطانيا وفرنسا وإيطاليا، شهدت أسعار العقارات استقرارًا قصيرًا في عام 2008 ثم عاودت الصعود في عامي 2009 و2010، لتتعادل الثروات الخاصة في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين مع نفس مستواها في عام 2007، بل أعلى قليلًا.



النقطة المهمة التي نود التشديد عليها هي أنه بعيدًا عن التقلبات المنفلتة وغير المتوقَّعة لأسعار الأصول في الأجل القصير، وهي تقلبات صار حجمها أكبر في العقود الأخيرة (سنرى لاحقًا كيف يمكن أن يكون هذا مرتبطًا بزيادة نسبة رأس المال/ الدخل)، يوجد بالفعل اتجاه يعتمل على المدى الطويل في مجمل الدول الغنية خلال الفترة 1970–2010 (انظر الشكل 5.3).

في بداية عقد السبعينات، تراوحت القيمة الإجمالية للثروات الخاصة -صافية من الديون- بين عامين إلى ثلاثة أعوام ونصف من الدخل القومي في كل الدول الغنية في كل القارات[119]. بعد ذلك بأربعين عامًا، في بداية العقد الحالي، صارت الثروات الخاصة تمثل ما بين 4 إلى 7 أعوام من الدخل القومي، في كل الدول تحت الدراسة[120]. ولا يدع التطور العام أي مجال للشك: بعيدًا عن الفقاعات، نشهد عودة كبيرة لرأس المال الخاص في الدول الغنية منذ عام 1970، أو بالأحرى بزوغًا لنوع جديد من رأس المال الموروث Patrimonial.

هذا التطور الهيكلي يمكن تفسيره بثلاث مجموعات من العوامل، تتراكم وتتكامل لتعطي لهذه الظاهرة حجمها الكبير.

العامل الأهم في الأجل الطويل هو تباطؤ النمو، وخاصة السكاني، والذي يؤدي بشكل تلقائي -مع الاحتفاظ بادِّخار مرتفع- إلى زيادة هيكلية في نسبة «رأس المال/ الدخل، من خلال القانون $\beta = s / g$.

هذه الآلية هي القوة الحاكمة على المدى الطويل جدًا، ولكنها لا يجب أن تنسينا العاملين الآخرين، واللذين عززا من هذا الأثر خلال العقود الأخيرة: من ناحية، حركة الخصخصة والانتقال التدريجي للثروة العامة إلى ثروة الخاصة منذ السبعينات والثمانينات من القرن العشرين. ومن ناحية أخرى، ظاهرة زيادة أسعار الأصول العقارية والمالية على المدى الطويل، والتي تسارعت بدورها خلال الثمانينات والتسعينات من القرن ذاته، وذلك في إطار سياق سياسي عالمي مواتٍ تمامًا للثروات الخاصة، مقارنة بالعقود التالية مباشرة للحروب العالمية.

بعيدًا عن الفقاعات: نمو ضعيف وادِّخار قوي

لنبدأ بالآلية الأولى، والمبنية على نمو أبطأ، مقترنا بادِّخار مرتفع متواصل، والقانون

(119) من 2.2 في ألمانيا إلى 3.4 في الولايات المتحدة في عام 1970. انظر الجدول S5.1 المتاح على الإنترنت للحصول على سلاسل البيانات المكتملة.

(120) من 4.1 في ألمانيا والولايات المتحدة، إلى 6.1 في اليابان، و6.8 في إيطاليا في عام 2010. القيم المذكورة لكل سنة هي متوسطات سنوية (مثلا القيمة المذكورة لعام 2010 هي متوسط الثروة المقدرة في الأول من يناير 2010 والأول من يناير 2011). والتقديرات الأولية المتاحة لعامي 2012–2013 لا تختلف إطلاقا. انظر الملحق الفني.



الحركي β = s / g. لقد ذكرنا في الجدول 5.1 القيم المتوسطة لمعدل النمو ومعدل الادّخار المتحققة في الدول الثماني الغنية خلال فترة الأعوام 1970-2010. وكما سبق أن ذكرنا في الفصل الثاني، كانت معدلات نمو متوسط الدخل الفردي (أو تلك المماثلة تقريبًا لمتوسط الإنتاج الفردي) متقاربة للغاية في مختلف الدول المتقدمة خلال العقود الأخيرة. إذا ما عقدنا المقارنات لعدة سنوات فحسب، ستكون الفروق ذات بال، وتثير عادة النعرات والغيرة القومية. أما عندما نأخذ متوسطات على فترات أطول، نجد أن كل الدول الغنية في الحقيقة تنمو تقريبًا بنفس الإيقاع. بين عامي 1970 و 2010، تراوح متوسط معدل النمو السنوي متوسط الدخل للفرد بين 1.6 في المائة و2 في المائة في كل الدول الثماني المتقدمة، وعادة بين 1.7 في المائة و 1.9 في المائة. ومع الأخذ في الاعتبار عيوب القياسات الإحصائية المتاحة (خاصة تلك المتعلقة بمؤشرات الأسعار)، ليس من المؤكد إطلاقًا أن تكون مثل تلك الفروقات الطفيفة ذات دلالة إحصائية[121].

	معدل نمو الدخل القومي	معدل نمو السكان	معدل نمو متوسط دخل الفرد %	الادخار الخاص (مطروحا منه الإهلاك) (% من الدخل القومي)
الولايات المتحدة	%2.8	%1.0	%1.8	%7.7
اليابان	%2.5	%0.5	%2.0	%14.6
ألمانيا	%2.0	%0.2	%1.8	%12.2
فرنسا	%2.2	%0.5	%1.7	%11.1
بريطانيا	%2.2	%0.3	%1.9	%7.3
إيطاليا	%1.9	%0.3	%1.6	%15.0
كندا	%2.8	%1.1	%1.7	%12.1
أستراليا	%3.2	%1.4	%1.7	%9.9

جدول 5.1: معدل النمو ومعدل الادّخار في الدول الغنية فترة الأعوام 1970-2010

تتفاوت معدلات الادّخار والنمو السكاني بشدة بين الدول الغنية. في حين يقل التفاوت بين معدلات نمو متوسط دخل الفرد.

المصدر: انظر Piketty.pse.ens.fr

في كل الأحوال، تعتبر هذه الفروقات ضئيلة مقارنة بمعدلات النمو السكاني. خلال الفترة 1970-2010، كانت معدلات النمو السكاني لا تتجاوز 0.5 في المائة في السنة في أوروبا واليابان (وقاربت الصفر في المائة خلال الفترة 1990-2010، بل وحتى بالسالب

(121) بوجه خاص، يكفي أن نغير مؤشر الأسعار (هناك عدد من المؤشرات وأي منها ليس مثاليًا) حتى يتغير الترتيب بين الدول. انظر الملحق الفني.



في اليابان)، في حين تراوحت بين 1 في المائة، و1.5 في المائة في السنة في الولايات المتحدة وكندا وأستراليا (انظر الجدول 5.1)، وهكذا نجد أن معدل النمو الكلي في الولايات المتحدة والدول الجديدة أعلى منه في أوروبا واليابان: حوالي 3 في المائة (وأكثر) في الحالة الأولى، وبالكاد 2 في المائة في الحالة الثانية (وبالكاد 1.5 في المائة في الفترة الأحدث). تلك التباينات قد تبدو ضئيلة، لكنها عندما تتراكم على فترات طويلة، تظهر كفروقات كبيرة، كما رأينا في الفصل الثاني.

النقطة الجديدة التي نؤكد عليها هنا هي أنه تنتج عن تلك التباينات في معدلات النمو آثار ضخمة على تراكم رأس المال في المدى الطويل، وأنها تشرح إلى حدٍّ كبير لماذا ترتفع نسبة رأس المال/ الدخل هيكليًا في أوروبا واليابان عنها في أمريكا.

إذا ما فحصنا الآن متوسط معدلات الادِّخار خلال فترة الأعوام 1970-2010، سنلاحظ هنا أيضًا تفاوتات مهمة بين الدول: عادة ما يتراوح معدل الادِّخار الخاص بين 10 في المائة و12 في المائة من الدخل القومي، ولكنه يهبط إلى 7-8 في المائة في الولايات المتحدة و بريطانيا، ويصعد حتى 14-15 في المائة في اليابان وإيطاليا (انظر جدول 5.1). وإذا تراكمت تلك الفروقات على مدى 40 عامًا، سنجد تباينات مهمة. كما سنلحظ أن الدول التي تدَّخر أكثر هي عادة الأكثر كسادًا والأطول عمرًا (وهو ما قد يعدُّ دافعًا للادِّخار استعدادا لفترة المعاش أو لنقل الثروة)، ولكن نلاحظ أن العلاقة أبعد ما تكون عن النمطية. فكما ذكرنا أعلاه، توجد عدة أسباب تدفعنا للادِّخار -قل أو زاد- ولهذا فلا يكون مستغربًا أبدًا أن تلعب دوافع الادِّخار المختلفة من بلد لآخر - والمرتبطة، من بين عوامل أخرى، بالثقافة، والتوقعات المستقبلية، والتاريخ القومي الخاص بكل بلد- دورًا في ذلك مثلها مثلما تلعب، الاختيارات المتعلقة بالولادة وسياسات الهجرة دورًا في تحديد معدل النمو السكاني في نهاية الأمر.

إذا ما جمعنا التباينات في معدل الادِّخار والتباينات في معدل النمو، سنرى أنه يمكننا بسهولة أن نشرح لماذا تختلف الدول في ما بينها كثيرًا في ما يتعلق بتراكم كميات مختلفة من رأس المال، وأيضًا لماذا زادت نسبة رأس المال / الدخل بقوة منذ عقد السبعينات. حالة اليابان واضحة تمامًا: يقترب معدل الادِّخار من 15 في المائة في السنة، وبالكاد يتجاوز معدل النمو 2 في المائة، فمن المنطقي إذن أن تراكم البلد، على المدى الطويل، رصيدًا من رأس المال يعادل تقريبًا ست إلى سبع سنوات من الدخل القومي. هي النتيجة التلقائية لقانون حركية التراكم $\beta = s / g$.

وبالمثل، لا يكون مستغربًا أن نجد في الولايات المتحدة، التي تدَّخر أقل بكثير من اليابان وتنمو أسرع، نسبة رأس المال/ الدخل أقل ارتفاعًا.

بشكل عام، إذا ما قارننا مستويات الثروات الخاصة في عام 2010، المقدرة وفقًا لتدفقات الادِّخار بين عامي 1970 و2010 (ومضافة إلى رصيد الثروات المرصود في عام 1970)،



بمستوى الثروات الخاصة المرصودة بالفعل في عام 2010، سنجد تقاربًا كبيرًا بين الرقمين في معظم البلاد[122].

ليس هناك تطابق كامل مما يدل على وجود عوامل أخرى تلعب أيضًا دورًا مهمًا. مثلًا، سنعود لاحقًا لحالة بريطانيا، حيث تفشل تدفقات الادِّخار وحدها في تفسير الارتفاع الهائل في الثروات الخاصة خلال الفترة المذكورة.

ولكن بعيدًا عن تلك الحالة الخاصة أو تلك، تعتبر النتائج التي حصلنا عليها متماسكة تمامًا: يمكن تفسير جوهر تراكم الثروات الخاصة في الدول الغنية بين عامي 1970 و2010 بأحجام الادِّخار المحققة في تلك الفترة (وحجم رأس المال الأصلي)، من دون الحاجة إلى افتراض زيادة كبيرة هيكلية في الأسعار النسبية للأصول.

أي في قول آخر، تحركات أسعار العقارات والأسهم سواء بالارتفاع أو الانخفاض هي الاعتبار المهيمن في الأجل القصير، وعادةً أيضًا في الأجل المتوسط، ولكنها تعوِّض بعضها بعضًا على المدى الطويل، لتصبح آثار الحجم هي المهيمنة.

حالة اليابان هنا أيضًا ذات دلالة. فإذا أردنا نفهم لماذا ارتفعت نسبة رأس المال/ الدخل بشدة في ثمانينات القرن العشرين ثم انهارت في بداية التسعينات. فمن المؤكد أن العامل المهيمن هنا كان الفقاعة العقارية والمالية التي تكونت ثم انفجرت. لكن إذا أردنا أن نفهم التطور الذي رصدناه خلال مجمل فترة أعوام 1970–2010، سيتضح جليًا أن آثار الحجم ستتغلب على آثار الأسعار: إذ تستطيع تدفقات الادِّخار أن تفسِّر تمامًا لماذا تضاعفت الثروات الخاصة اليابانية من ثلاث سنوات من الدخل القومي في عام 1970 إلى ست سنوات في عام 2010[123].

الادِّخار الخاص بشقيه الاثنين

من أجل الدقة التامة، علينا أن نؤكد على أن الادِّخار الخاص يتكون من شقين: من ناحية، الادِّخار المتحقق مباشرة من الأفراد (وهو الجزء المتاح من دخل الأسرة، الذي تخصصه لغير الاستهلاك الحالي). ومن ناحية أخرى، الادِّخار المتحقق من جانب الشركات لحساب الأفراد الذين يمتلكون تلك الشركات، سواء ملكية مباشرة -في حالة شركات الأفراد- أم ملكية غير مباشرة – من خلال الاستثمارات المالية. ويتشكل هذا الشق الثاني

---

(122) انظر إلى الشكل البياني S5.1 (متاح على الإنترنت).

(123) بشكل أكثر دقة: في السلاسل محل الدراسة، ارتفعت النسبة رأس المال الخاص/ الدخل القومي من 299 في المائة في عام 1970 إلى 601 في المائة في 2010. في حين أنه وفقًا لتدفقات الادِّخار المتراكمة، كان ينبغي أن تصل من 299 في المائة إلى 616 في المائة. أي أن الخطأ يقدر ب15 في المائة من الدخل القومي من أصل زيادة 300 في المائة، أي أن الخط ألا يتجاوز 5 في المائة: أي أن تدفقات الادِّخار تفسر 95 في المائة من الزيادة في نسبة رأس المال الخاص/ الدخل القومي في اليابان خلال فترة الأعوام 1970-2010. توجد الحسابات التفصيلية لكل البلاد على الإنترنت.



من الأرباح المعاد استثمارها من خلال الشركات (والتي يطلق عليها «أرباحًا غير موزَّعة»، أو «أرباحًا محتجزة»)، ويمكن أن تصل نسبتها إلى نصف الادِّخار الخاص في بعض البلاد (انظر الجدول 5.2).

إذا ما تجاهلنا ذلك الشق الثاني، وأخذنا فقط في الاعتبار الادِّخار العائلي بالمعنى الضيق، سنصل إلى نتيجة مغلوطة بأن حجم الادِّخار لا يكفي وحده نهائيًا لتفسير نمو الثروات الخاصة، وأن تلك الأخيرة تفسرها إلى حدٍّ كبير الزيادة الهيكلية للأسعار النسبية، وخاصة أسعار الأسهم. وكانت لتصبح نتيجة دقيقة من الناحية المحاسبية، لكنها مصطنعة من الناحية الاقتصادية: فرغم صحة حقيقة أن سعر الأسهم يميل إلى الزيادة بأسرع من أسعار السلع الاستهلاكية في الأجل الطويل، لكن هذا يمكن تفسيره أساسًا بأن الأرباح المعاد استثمارها تسمح للشركات أن تنمو وتزيد من رؤوس أموالها (أي أن الأمر يتعلق إذن بأثر الحجم وليس أثر السعر). أي أنه بإدخال الأرباح المعاد استثمارها في إجمالي الادِّخار، يختفي أثر السعر إلى حدٍّ كبير.

	الادخار الخاص الصافي (مخصوما منه الإهلاك) (كنسبة من الدخل القومي)	منها الادخار العائلي الصافي	منها الادخار الصافي للشركات (صافي الأرباح المعاد استثمارها)
الولايات المتحدة	%7.7	%4.6 ***%59.9***	%3.1 ***%40.1***
اليابان	%14.6	%6.8 ***%46.6***	%7.8 ***%53.4***
ألمانيا	%12.2	%9.4 ***%76.8***	%2.8 ***%23.2***
فرنسا	%11.1	%9.0 ***%81.0***	%2.1 ***%19.0***
بريطانيا	%7.4	%2.8 ***%37.8***	%4.6 ***%62.2***
إيطاليا	%15.0	%14.6 ***%97.4***	%0.4 ***%2.6***
كندا	%12.1	%7.2 ***%59.6***	%4.9 ***%40.4***
أستراليا	%9.9	%5.9 ***%60.0***	%3.9 ***%40.0***

جدول 5.2: الادِّخار الخاص في الدول الغنية، 1970-2010

يأتي جزء مهم من الادِّخار الخاص (يتغير بحسب كل بلد) من أرباح الشركات غير الموزعة.

مصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

عمليًا، من وجهة نظر حاملي الأسهم، تخضع الأرباح الموزعة فورًا في شكل توزيعات نقدية لضرائب مرتفعة مقارنة بالأرباح المعاد استثمارها: فمن الممكن إذن أن يستحسن حائزو رأس المال عدم حصولهم إلا على جزء محدود من الأرباح في شكل توزيعات



نقدية (بحسب حاجتهم الآنية للاستهلاك)، وأن يتركوا الباقي ليتراكم ويعاد استثماره في الشركة وفروعها، ليبيعوا فيما بعد جزءًا من تلك الأسهم، ويحققوا أرباحًا رأسمالية (عادة ما يفرض عليها ضريبة أقل من التوزيعات[124]). وتتباين البلاد فيما يتعلق بحجم الأرباح المعاد استثمارها منسوبًا لإجمالي الادِّخار الخاص، وهو ما يمكن تفسيره، إلى حد كبير، بتعدد النظم التشريعية والضريبية، التي تعكس اختلافات محاسبية أكثر منها اختلافات اقتصادية حقيقية بينها. في تلك الظروف، فالأعدل هو أن نتعامل مع الأرباح المعاد استثمارها من قبل الشركات كادِّخار من جانب ملَّاك الشركات، ومن ثم كإحدى مكونات الادِّخار الخاص.

وبالمثل، يجب أن نوضح أن مفهوم الادِّخار في القانون الحركي $\beta = s / g$ هو صافي الادِّخار من دون رأس المال المتآكل، أي الادِّخار الجديد فعليًا، بعد أن نخصم ذلك الجزء من إجمالي الادِّخار المستخدم في تعويض ما تلف من العقارات أو المعدات (مثل ترقيع ثقب في السقف، أو تركيب مواسير أو إحلال الأشياء المتهالكة: سيارات، أجهزة الكمبيوتر، الآلات... إلخ). الفارق مهم لأن تآكل رأس المال يبلغ في الدول المتقدمة 10–15 في المائة سنويًا من إجمالي الدخل القومي، ويخصص له ما يقرب من نصف إجمالي الادِّخار، والذي يدور بدوره حول 25–30 في المائة من الدخل القومي. أي أن الادِّخار الصافي يكون في حدود 10–15 في المائة من الدخل القومي (انظر الجدول 5.3).

بشكل خاص، يفيد الجزء الأساسي من إجمالي الأرباح غير الموزعة في الحفاظ على حالة المباني والمعدات، وكثيرًا ما يكون المتبقي المتاح لتمويل الاستثمار الصافي ضئيلًا للغاية– أو حتى بالسالب، إذا ما كان إجمالي الأرباح غير الموزعة أقل من تآكل رأس المال. بالتعريف، وحده صافي الادِّخار يسمح بزيادة رصيد رأس المال: أما تعويض تآكل رأس المال فيسمح له فقط بألا ينقص[125].

(124) عندما تعيد إحدى الشركات شراء أسهمها، فهي تسمح لحائزي أسهمها بتحقيق قيمة مضافة، وهي عادة ما تكون خاضعة لضريبة أقل من نفس القدر من الأموال لو قررت الشركة أن توزعها على المساهمين في شكل توزيعات نقدية. من المهم إدراك أن نفس الأمر يتكرر في حالة إذا اشترت كل شركة أسهم شركات أخرى، وأنه في المجمل، يسمح قطاع الشركات بفضل شرائه للأسهم بتحقيق فائض القيمة عن طريق قطاع الأفراد.

(125) يمكن أيضًا أن نختار أن نعبر عن القانون $\beta = s / g$ باستخدام الرمز S للتعبير عن معدل إجمالي الادِّخار (وليس الصافي): وفي تلك الحالة، يصبح القانون هو $\beta = s / (g + \delta)$ حيث δ هي معدل تآكل رأس المال، معبرًا عنه كنسبة مئوية من رصيد رأس المال). مثلًا، إذا كان معدل الادِّخار الإجمالي يساوي $s=24\%$، وإذا كان معدل إهلاك رأس المال يساوي $\delta=2\%$، سنحصل على نسبة رأس المال/ دخل = $\beta = s / (g + \delta)$ .600٪.
انظر الملحق الفني.



	الادخار الإجمالي الخاص (% من الدخل القومي)	مخصوم منه إهلاك رأس المال	يساوي صافي الادخار الخاص
الولايات المتحدة	%18.8	%11.1	%7.7
اليابان	%33.4	%18.9	%14.6
ألمانيا	%28.5	%16.2	%12.2
فرنسا	%22.0	%10.9	%11.1
بريطانيا	%19.7	%12.3	%7.3
إيطاليا	%30.1	%15.1	%15.0
كندا	%24.5	%12.4	%12.1
أستراليا	%25.1	%15.2	%9.9

الجدول 5.3: الادِّخار الإجمالي والادِّخار الصافي في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970-2010

نسبة مهمة من الادِّخار الإجمالي (عادة ما تقرب من النصف) تخصص لتعويض تآكل رأس المال أي ببساطة إما لإصلاح أو استبدال رأس المال المتآكل.

مصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

السلع المعمرة والأشياء الثمينة

في النهاية للدقة، فإننا لم نأخذ في الحسبان في الادِّخار الخاص -وبالتالي ولا في الثروات الخاصة- مشتريات القطاع العائلي من السلع المعمرة: العقارات، المعدات المنزلية، السيارات، وغيرها. وفي هذا نحن نتبع المعايير العالمية للمحاسبة القومية، والتي تعتبر السلع المعمرة للقطاع العائلي مثلها مثل الاستهلاك الفوري (في حين أن نفس السلع لو اشترتها الشركات تعتبر استثمارًا، وتخضع لإهلاك سنوي كبير). إذ إن ذلك لا أهمية كبيرة له في موضوعنا، لأن السلع المعمرة دائمًا ما شكَّلت جزءًا ضئيلًا من إجمالي الثروات، جزء لم يتغير قط عبر الزمن: في كل الدول الغنية، تشير التقديرات المتاحة إلى أن إجمالي قيمة السلع المعمرة للملوكة للقطاع العائلي عادة ما تتراوح بين 30 إلى 50 في المائة من الدخل القومي خلال مجمل فترة أعوام 1970-2010، من دون اتجاه ظاهر.

في قول آخر، يملك كل فرد في المتوسط ما بين ثلث إلى نصف عام من الدخل في شكل أثاث، ثلاجات، سيارات وما شابه، أي ما بين 10000 و15000 يورو لكل فرد يبلغ نصيبه من الدخل القومي 30000 يورو، وذلك في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين. وهي نسبة لا يستهان بها، وسنرى في الجزء الثالث من هذا الكتاب أنها تمثل بالنسبة لجزء غير قليل من السكان أساس ثروتهم. ولكن، بالمقارنة بالثروات الخاصة، والتي تعادل خمس-ست



سنوات من الدخل القومي -بخلاف السلع المعمرة-، أي حوالي 150000-200000 يورو للفرد، نصفها للعقارات والنصف الآخر أصول مالية صافية (ودائع بنكية، أسهم، سندات، استثمارات مالية متنوعة وغيرها مخصومة منها الديون) إضافة للسلع المهنية، فلا يمثل ذلك إلا إضافة ضئيلة.

للتوضيح، إذا ما أضفنا السلع المعمرة إلى الثروات الخاصة، فسيكون أثر ذلك ببساطة هو إضافة 30-50 في المائة من الدخل القومي إلى مستوى المنحنيات الممثلة في الشكل 5.3، ولكن من دون أن يؤثر كثيرًا على التطور العام[126].

وهنا نلاحظ بشكل عابر أنه عدا الأصول العقارية والمهنية، فالأصول الوحيدة غير المالية التي تدخل في الحسابات القومية، بحسب المعايير الدولية، والتي حرصنا على اتباعها من أجل تماسك المقارنات للثروة الخاصة والقومية بين الدول- هي «السلع الثمينة»، أي الأشياء والمعادن النفيسة (ذهب، فضة، مجوهرات، أعمال فنية... إلخ)، والتي يمتلكها القطاع العائلي كمخزن للقيمة (أو لقيمتها الجمالية). وهي سلع لن تتدهور حالتها -أو تقل بالكاد- على مرِّ الزمان. ولكن تلك السلع ذات القيمة تقدر بأقل من قيمتها على خلاف السلع المعمرة (بين 5 في المائة إلى 10 في المائة من الدخل القومي حاليًا، بحسب الدول، أي ما بين 1500 إلى 3000 يورو)، أي أن أثرها على إجمالي الثروات الخاصة ثانوي، حتى بالأخذ في الاعتبار ارتفاع أسعار الذهب مؤخرًا[127]).

من المثير للاهتمام أن نعرف أنه وفقًا للتقديرات التاريخية التي تحصَّلنا عليها، لا يبدو أن تلك التقديرات تغيرت كثيرًا على المدى الطويل. بالنسبة للسلع المعمِّرة، تتراوح التقديرات المتاحة بين 30-50 في المائة من الدخل القومي، وذلك في كل من القرنين التاسع عشر والعشرين. وبالمثل، إذا ما فحصنا تقديرات الثروة القومية لبريطانيا في عام 1700، والتي قام بها جريجوري كينج: فالقيمة الإجمالية للأثاث والأطباق وخلافه كانت تعادل، وفقًا لكينج، حوالي 30 في المائة من الدخل القومي.

---

(126) في ضوء نمو g=2، يجب أن يعادل الإنفاق الصافي على السلع المعمرة s=1٪ من الدخل القومي في السنة حتى نراكم رصيدًا من السلع المعمِّرة معادلا لـ $\beta = s / g = 50\%$ من الدخل القومي. إلا أنه يجب إحلال السلع المعمرة بشكل متكرر، لدرجة أن الإنفاق الصافي يصبح أكثر ارتفاعًا. على سبيل المثال، إذا كان متوسط الإحلال كل خمس سنوات، فيلزم تخصيص إنفاق إجمالي على السلع المعمرة في حدود 10 في المائة من الدخل القومي سنويًا فقط لإحلال السلع التالفة والمتهالكة، و11 في المائة سنويًا لتوليد إنفاق صافي قدره 1 في المائة ورصيد يحقق التوازن يبلغ 50 في المائة من الدخل القومي (وذلك في إطار نمو g=2٪). انظر الملحق الفني.

(127) انخفضت القيمة الإجمالية لمخزون الذهب العالمي على الأجل الطويل (2-3 في المائة من إجمالي الثروات الخاصة في القرن التاسع عشر، إلى ما يقل عن 0.5 في المائة في نهاية القرن العشرين)، ولكنها تميل الى الارتفاع أثناء الأزمات (يستخدم الذهب كملاذ للقيمة)، ويبلغ حاليًا 1.5 في المائة من إجمالي الثروات الخاصة، وتمتلك البنوك المركزية حوالي خُمسه. يتعلق الأمر إذن بتغيرات مذهلة، ولكنها مع ذلك ثانوية إذا ما قارناها بمجمل رصيد رأس المال. انظر الملحق الفني.



أما فيما يتعلق بالسلع والأشياء الثمينة، فيبدو أننا أمام اتجاه بالانخفاض على المدى الطويل من 10-15 في المائة في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين إلى 5-10 في المائة في نهاية القرن العشرين. ووفقًا لجريجوري كينج، كانت قيمتها الإجمالية -متضمنة العملات المعدنية- تبلغ 25-30 في المائة من الدخل القومي في عام 1700.

في كل الأحوال، يتعلق الأمر بمبالغ محدودة نسبيًا إذا ما قورنت بمجمل الثروات المتراكمة في بريطانيا -حوالي 7سنوات من الدخل القومي، أساسًا في شكل أراض زراعية، ومنازل سكنية وسلع رأسمالية أخرى (محلات، ومصانع، ومخازن، ومراع، ومراكب... إلخ)- وهو ما لم يخف كينج إعجابه به واندهاشه منه[128].

رأس المال الخاص مقدرًا بعدد أعوام الدخل المتاح للإنفاق

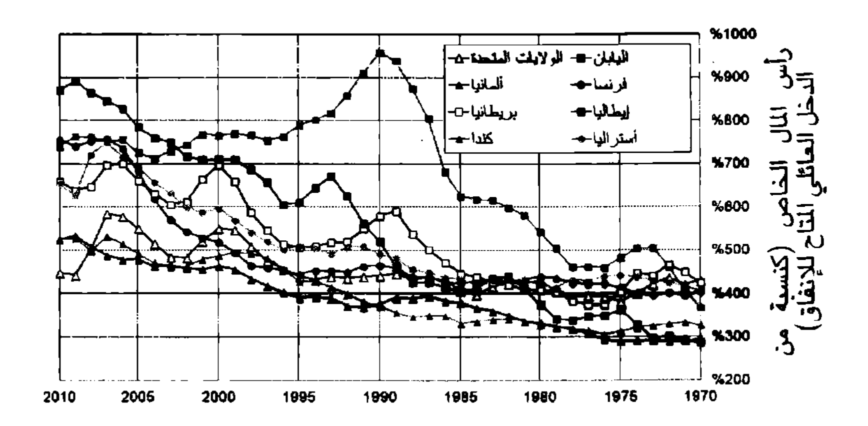
علينا أن نؤكد أيضًا على أن نسبة رأس المال/ الدخل كان يمكن أن تبلغ مستويات أعلى -بلا شك هي الأعلى في التاريخ- في الدول الغنية خلال الأعوام 2000-2010 لو كنا قسنا إجمالي الثروات الخاصة بعدد سنوات الدخل المتاح، عوضًا عن الدخل القومي الذي استخدمناه حتى الآن. قد تبدو هذه المسألة فنية ظاهريًا، إلا أنها تحتاج إلى بعض التوضيحات.

يقيس دخل القطاع العائلي المتاح للإنفاق، أو ببساطة «الدخل المتاح»، كما يتضح من اسمه ذلك الدخل النقدي الذي يحصل عليه القطاع العائلي في بلد ما. بالتعريف، حتى نحصل عليه من الدخل القومي، علينا أن نخصم كل الضرائب والمستقطعات، ونضيف إليه التحويلات النقدية (معاشات أو دعم، أو بَدَلات بطالة أو تكافل أسري... إلخ) وحتى بداية القرن العشرين، لعبت الدولة والإدارات الحكومية دورًا محدودًا في الحياة الاقتصادية والاجتماعية (بلغ إجمالي المستقطعات 10 في المائة من الدخل القومي، وهو ما يموُّل الضروري من وظائف الدولة الأساسية: الشرطة، والجيش، والعدالة، والطرق... إلخ) وعليه، كان الدخل المتاح للإنفاق عادة في حدود 90 في المائة من الدخل القومي. تطوُّر دور الدولة كثيرًا خلال القرن العشرين، حتى صار الدخل المتاح اليوم يمثل 70-80 في المائة من الدخل القومي في مختلف الدول الغنية. والنتيجة التلقائية لذلك هي أنه بقياس الثروات الخاصة مقدرة بعدد سنوات الدخل المتاح، وليس الدخل القومي، سنحصل على مستويات أعلى. على سبيل المثال، خلال فترة الأعوام 2000-2010، تراوح رأس المال الخاص تقريبًا

(128) حتى لو لم يشكل هذا فرقا كبيرًا، فمن منطلق الحرص على تماسك المقارنات، تبنينا نفس الاتفاقات فيما يتعلق بالسلاسل الزمنية المستخدمة في الفصول لثالث والرابع والسلاسل المستخدمة هنا فيما يتعلق بالفترة 1700-2010: استبعدت السلع المعمرة من الثروة، في حين تم احتساب السلع ذات القيمة في الفئة «رؤوس أموال محلية أخرى».



بين أربع إلى سبع سنوات من الدخل القومي في الدول الغنية، ويعني هذا خمس إلى تسع سنوات من الدخل المتاح (انظر الشكل 5.4).



الشكل 5.4: رأس المال الخاص مقدرًا بعدد سنوات الدخل المتاح

كانت نسبة رأس المال/الدخل لتبدو أكثر ارتفاعًا إذا ما قيست بسنوات الدخل العائلي المتاح للإنفاق (وهو ما يوازي 70 - 80 % من الدخل القومي).

المصادر والسلاسل: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

لكل من تلك الطريقتين لقياس النسبة بين رأس المال والدخل استخدامها بحسب المقاربة التي نريد أن نتبناها في النظر إلى المسألة. فالنسبة، مقدَّرة بسنوات الدخل المتاح، توضح الحقائق النقدية المحضة، وتسمح بالتأكيد على الحجم الذي وصلت إليه الثروات، مقارنة بالدخول السنوية التي يحصل عليها مباشرة القطاع العائلي (مثلا لتوجيهها إلى الادِّخار). ويتفق هذا بشكل ما مع الحقيقة الملموسة التي يعيشها القطاع العائلي مباشرة من خلال الحسابات في البنك، ومن المهم أن نحتفظ في أذهاننا برتب الأحجام الخاصة بتلك النسبة. ومع ذلك، علينا أن نؤكد أن الفجوة بين الدخل المتاح والدخل القومي تقيس بحكم التعريف قيمة الخدمات العامة التي يستفيد منها مجانًا القطاع العائلي، وخاصة خدمات التعليم والصحة المموَّلة مباشرة من الإنفاق العام. غير أن الخدمات التي يمكن اعتبارها بمثابة «تحويلات» لها نفس قيمة التحويلات النقدية التي تدخل في حساب الدخل المتاح: فهي توفر على الأشخاص المعنية أن يدفعوا ما يوازيها أو حتى مبالغ أكبر -إذا ما لجأوا للتعليم أو العلاج في القطاع الخاص. وتجاهلها قد يؤدي إلى إغفال بعض التطورات أو المقارنات بين الدول. لهذا يبدو من الأفضل أن نقيس الثروات بعدد سنوات الدخل القومي: لأن ذلك يمثل تبنيًا لوجهة نظر اقتصادية -وليست نقدية بحتة- فيما يتعلق بمفهوم



الدخل. في إطار هذا الكتاب، عندما نشير إلى نسبة رأس المال/ الدخل، من دون تفصيل، فإننا دائمًا ما نقصد بذلك النسبة بين رصيد رأس المال وتدفق الدخل القومي[129].

في مسألة المؤسسات وأصحاب رأس المال الآخرون

من أجل توخِّي الكمال، من المهم أن نشير أننا قد أضفنا إلى الثروات الخاصة، إلى جانب الأصول والخصوم المملوكة للأفراد (أي القطاع العائلي بلغة المحاسبة القومية)، تلك المملوكة للمؤسسات والتجمعات غير الهادفة للربح (الهيئات غير الهادفة للربح بلغة المحاسبة القومية). وللدقة، فإننا أدخلنا إلى تلك الفئة فقط تلك المؤسسات والتجمعات الممولة أساسًا عن طريق الهبات من قبل الأفراد أو من عوائد ممتلكاتهم: أما تلك التي تعيش فقط على دعم الحكومة فهي تندرج تحت قطاع «الإدارات العامة»، وتلك التي تعتمد في المقام الأول على إيرادات بيع منتجاتها فهي تندرج تحت قطاع الشركات.

في الواقع العملي، تلك التقسيمات ليست قاطعة بالتأكيد، وقد تعتبر معيبة. ويخضع إدخال ثروات تلك المؤسسات في احتساب الثروات الخاصة، بدلًا من -مثلًا- احتسابها في الثروة العامة، أو فصلها في فئة خاصة لعوامل اعتباطية. فعليًا، يتعلق الأمر بشكل مبتكر للملكية، بين الملكية الخاصة البحتة والملكية العامة البحتة. وعمليًا، إذا ما فحصنا ممتلكات الكنيسة عبر القرون، أو ممتلكات «أطباء بلا حدود» في وقتنا هذا، أو ممتلكات مؤسسة «بيل وميليندا جايتس»، سنرى أننا أمام تنوع كبير من الشخصيات الاعتبارية، التي تتبع أهدافًا معينة.

لكننا مع ذلك نشدد على أننا بصدد موضوع محدود، لأن ما يملكه أولئك الأشخاص الاعتباريون ضئيل مقارنة بما يحتفظ به الأشخاص الحقيقيون لأنفسهم. فإذا فحصنا التقديرات المتاحة في مختلف الدول الغنية خلال فترة الأعوام 1970-2010، سنستنتج أن نصيب المؤسسات والأشكال المختلفة غير الهادفة للربح من مجمل الثروات الخاصة لا يتعدى 10 في المائة، وعادة أقل من 5 في المائة. وتتباين تلك النسبة من دول لأخرى، فهي بالكاد 1 في المائة في فرنسا، وتتراوح بين 3-4 في المائة في اليابان، وتصل لـ6-7 في المائة من إجمالي الثروات الخاصة في الولايات المتحدة، بلا اتجاه واضح لتفسير الاختلاف. وتشير المصادر التاريخية المتاحة أن القيمة الإجمالية للسلع التي امتلكتها الكنيسة في فرنسا في القرن الثامن عشر قد بلغت 7-8 في المائة من إجمالي الثروات الخاصة، أي ما يقترب من 50-60 في المائة من الدخل القومي في تلك الحقبة (صودرت أجزاء من تلك الممتلكات وبيعت أثناء الثورة الفرنسية، من أجل سداد الدين العام الذي تسبب فيه النظام القديم)[130]. في



(129) سنعود في الجزء الرابع من هذا الكتاب إلى مسألة الضرائب والتحويلات وإعادة التوزيع التي تقوم بها الدولة في إطار المالية العامة، وخاصة ما يتعلق بمسألة أثرها على التفاوتات وعلى تراكم وتوزيع رأس المال.

(130) انظر الملحق الفني.



قول آخر، امتلكت الكنيسة في عهد النظام القديم سلعًا -إذا ما قيست بوقتها- أكثر من المؤسسات الغنية الأمريكية في بداية القرن الواحد والعشرين. ومن الشيق أن نلاحظ أن المستويين متقاربان نسبيًا.

نحن نتحدث إذن عن مراكز ثروة كبيرة جدًا، خاصة إذا قورنت بالثروة العامة الضئيلة -وأحيانًا السالبة على مرِّ العصور. لكنها مع ذلك تبقى متواضعة مقارنة بالثروات الخاصة. وبشكل خاص، سواء ضمينا تلك المؤسسات إلى القطاع العائلي أم لم نضمهم فلن يؤثر ذلك بتاتًا على التطور العام للنسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل. ويمكن تبرير ضمَّها أيضًا بصعوبة وضع خط فاصل، من ناحية، بين الأشكال القانونية المتنوعة - مؤسسات، صناديق وقف... إلخ - المستخدمة حاليًا من قبل الأثرياء من أجل إدارة أصولهم والترويج لمصالحهم الخاصة (وهي التي بالأساس أعيد دمجها في القطاع العائلي في الحسابات القومية، بافتراض أنها ما هي عليه)، ومن ناحية أخرى، المؤسسات والهيئات غير الهادفة للربح المعرَّفة على أنها هادفة للصالح العام. سنعود لاحقًا إلى تلك المسألة الدقيقة في الجزء الثالث من الكتاب عندما سندرس القوى المحركة للامساواة في الثروات العالمية، وخاصة الثروات الضخمة، في القرن الحادي والعشرين.

خصخصة الثروة في الدول الغنية

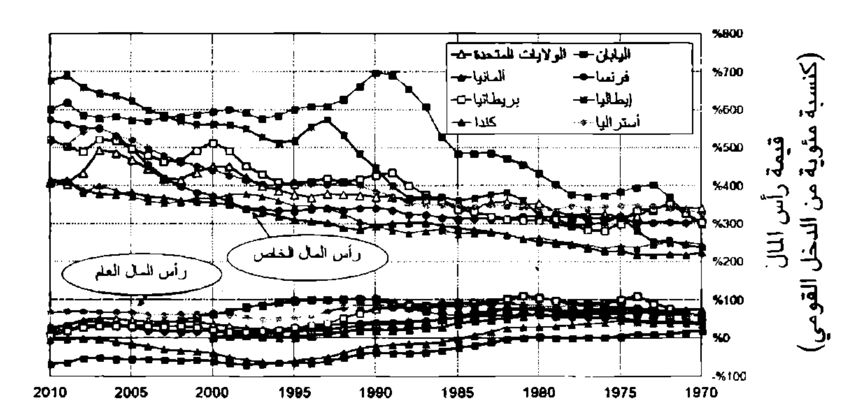
ترجع الزيادة الكبيرة في الثروات الخاصة في الدول الغنية بين عامي 1970 و2010، خاصة في أوروبا واليابان، في المقام الأول، إلى تباطؤ النمو والحفاظ على معدل مرتفع للادِّخار، عبر القانون $\beta = s / g$.

ولكن إذا كانت ظاهرة عودة رأس المال الخاص قد تعاظمت على هذا النحو،فقد كان هذا بدعم أثرين متكاملين: من ناحية، حركة الخصخصة والنقل التدريجي للثروة العامة إلى أيدٍ خاصة. ثم من ناحية أخرى، ظاهرة استعادة الأسهم لأسعارها في المدى الطويل.

لنبدأ بالخصخصة. لقد سبق وأن لاحظنا في الفصل السابق الانهيار القوي لحصة رأس المال العام من إجمالي رأس المال القومي خلال العقود الأخيرة، خاصة في فرنسا وألمانيا، حيث شكَّل رأس المال العام ما نسبته ربع -بل ثلث- الثروة القومية خلال فترة الأعوام 1950-1970، في مقابل ما نسبته اليوم بالكاد آحاد في المائة (حيث تكفي الأصول العامة بالكاد لتغطية الديون). وهي حقيقة يمكن تعميمها على مجمل الدول الغنية: في الاقتصادات الثمانية المتقدمة، نجد بين عامي 1970 و2010 انخفاضًا تدريجيًا في نسبة رأس المال العام / الدخل القومي، بالتوازي مع ارتفاع في نسبة رأس المال الخاص/ الدخل القومي (انظر الشكل 5.5). أي أن عودة الثروات الخاصة مرتبط جزئيًا بخصخصة الثروة القومية. بالتأكيد، كانت الزيادة في رأس المال الخاص في كل البلاد أعلى بشكل واضح من النقص في رأس المال العام، بحيث إن رأس المال القومي -مقاسًا بعدد سنوات الدخل القومي- زاد



وبقوة. ولكن تلك الزيادة في رأس المال القومي كانت أقل حدة من الزيادة في رأس المال الخاص، بفعل الخصخصة.



الشكل 5.5: رأس المال الخاص والعام في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970–2010

في إيطاليا زاد رأس المال الخاص من 240 % إلى 680 % من الدخل القومي بين عامي 1970 و2010، في حين انخفض رأس المال العام من 20 % إلى 70- %.

المصادر والسلاسل: piketty.pse.ens.fr/capital21c

حالة إيطاليا ذات دلالة واضحة. فقد كان صافي الثروة العامة موجبًا بالكاد في سبعينات القرن العشرين. ثم أصبح سالبًا منذ الثمانينات والتسعينات، في أعقاب تراكم عجز هائل للموازنة العامة. في المجمل، بين عامي 1970 و2010، فقدت الثروة العامة ما يوازي سنة من الدخل القومي. وفي نفس الفترة، زادت الثروات الخاصة من عامين ونصف من الدخل القومي في عام 1970 إلى ما يقرب من سبعة أعوام من الدخل في عام 2010، أي أن الزيادة كانت تعادل أربع سنوات ونصف. وكان الانخفاض في الثروة العامة خمس أو ربع الزيادة في الثروة الخاصة، وهي نسبة ليست بالقليلة. بالطبع زاد رأس المال القومي بقوة، من عامين ونصف من الدخل القومي في عام 1970 إلى ما يقرب من ست سنوات في عام 2010. لكنها زيادة أقل من تلك التي شهدها رأس المال الخاص، والذي كان نموه الاستثنائي خادعًا، لأن ما يقرب من ربعه كان عبارة عن ديون بعض الإيطاليين المستحقة لمواطنين آخرين. فبدلًا من دفع الضرائب لتغطية النفقات الحكومية، قرر الإيطاليون -أو بالأحرى أغنياء الإيطاليين - أن يقرضوا الحكومة عن طريق شراء أذون خزانة أو أصول عامة، مما سمح لهم بزيادة ثرواتهم الخاصة - من دون أن يقابل ذلك زيادة في الثروة القومية.

على ذلك، نستنتج أن الادِّخار القومي الإيطالي كان أقل من 10 في المائة بالرغم من أن الادِّخار الخاص كان قويًا جدًا (حوالي 15 في المائة من الدخل القومي)، وذلك خلال



الفترة 1970-2010. في قول آخر، امتصَّ عجز الموازنة أكثر من ثلث الادِّخار الخاص. وسنجد هذا النمط متكررًا في كل الدول الغنية، ولكن بشكلٍ عام كان ذلك أقل وضوحًا من إيطاليا: ففي معظم الدول، كان الادِّخار العام بالسالب (مما يعني أن الاستثمار العام كان أقل من عجز الموازنة، أي أن السلطة الحكومية استثمرت أقل مما اقترضت، أو بمعنى آخر أن الاقتراض تم توجيهه إلى تمويل النفقات الجارية). في فرنسا، وبريطانيا، وفي ألمانيا والولايات المتحدة، تجاوز عجز الموازنات العامة الاستثمار الحكومي بنسبة 2-3 في المائة من الدخل القومي في المتوسط خلال فترة أعوام 1970-2010، في مقابل ما يفوق 6 في المائة في الحالة الإيطالية (انظر الجدول 5.4)[131].

	الادخار القومي (خاص+عام من دون إهلاك) (% من الدخل القومي)	الادخار الخاص	الادخار العام
الولايات المتحدة	5.2%	7.6%	-2.4%
اليابان	%14.6	%14.5	%0.1
ألمانيا	%10.2	%12.2	-%2.0
فرنسا	%9.2	%11.1	-%1.9
بريطانيا	%5.3	%7.3	-%2.0
إيطاليا	%8.5	%15.0	-%6.5
كندا	%10.1	%12.1	-%2.0
أستراليا	%8.9	%9.8	-%0.9

جدول 5.4: الادِّخار العام والخاص في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970-2010

جزء مهم من الادِّخار الخاص (يختلف من بلد لآخر) يوجه لسد عجز الموازنات، ومن ثم يكون الادِّخار القومي (الخاص+العام) أقل من الادِّخار الخاص.

المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

في النهاية، في كل الدول الغنية، يمثل كل من الادِّخار الحكومي السلبي، وتراجع الثروة

(131) عادة ما يكون صافي الاستثمار العام ضعيفًا (بين 0.5 في المائة و1- في المائة من الدخل القومي، منه 1.5 إلى2- في المائة صافي استثمار عام و 0.5 في المائة إلى 1- في المائة إهلاك لرأس المال العام)، وهو ما يؤدي إلى أن يقترب الادِّخار العام السالب من عجز الموازنة (مع وجود بعض الاستثناءات: الاستثمار العام في اليابان أقوى، ومن هنا يكون الادِّخار العام موجبًا، وذلك بالرغم من عجز الموازنة المرتفع). انظر الملحق الفني.



العامة الذي يترتب عليه، جزءًا مهمًا من تزايد الثروات الخاصة (يتراوح بين العشر والربع بحسب الدول). ليس هو السبب الرئيسي في هذه الزيادة، لكنه جزء لا يستهان به مع ذلك.

إضافة لما سبق، من الممكن أن تقلل التقديرات المتاحة قليلًا من قيمة الأصول الحكومية في سبعينات القرن العشرين، لا سيما في بريطانيا (وقد يكون في إيطاليا وفرنسا أيضًا)، ومن ثم يقودنا ذلك إلى تقدير حجم انتقال الثروة من العام إلى الخاص بأقل من قيمته[132]. ويسمح هذا على وجه الخصوص بتفسير التراجع الشديد في الثروات الخاصة البريطانية خلال فترة أعوام -19702010، على الرغم من ادِّخار خاص كان غير كافٍ، وخاصة إبان موجات خصخصة الشركات العامة، التي تعاقبت في الثمانينات والتسعينات، وهي صفقات تمَّت بأسعار بخسة جدًا، مما ساهم في شعبية عمليات الخصخصة لدى جمهور المشترين.

ومن المهم أن نؤكد أن ذلك النقل للثروة من القطاع العام إلى القطاع الخاص لم يكن حكرًا فقط على الدول الغنية منذ السبعينات، فسنجد ذلك التطور العام في كل القارات. وكانت أكبر عمليات الخصخصة على مستوى العالم في العقود الأخيرة، بل في كل تاريخ رأس المال في دول الكتلة السوفيتية سابقًا.

وتشير التقديرات التي بحوزتنا -وهي تفتقر للكمال- إلى أن الثروات الخاصة في روسيا ودول شرق أوروبا في أواخر العقد الأول من القرن الواحد والعشرين، وبداية العقد الثاني، تتراوح بين ثلاثة إلى أربعة أعوام من الدخل القومي، وأن صافي الثروة العامة هزيل كمثل الدول الغنية. وتشير التقديرات المتاحة عن فترة أعوام 1970–1980، قبيل انهيار سور برلين ومعه الأنظمة الشيوعية، وهي أيضًا ليست شديدة الدقة، إلى أن توزيع الثروة كان على العكس تمامًا: فتات من الثروات الخاصة (ملكيات فردية من الاراضي، إضافة إلى بعض العقارات المتناثرة في الدول الشيوعية الأكثر انفتاحًا تجاه الملكية الخاصة، ولكنها في كل الأحوال أقل مما يوازي سنة واحدة من الدخل القومي). بينما كانت أغلبية الثروة القومية عبارة عن رأس مال عام، والذي بدوره شكَّل كل رأس المال الصناعي، وقد تراوح رأس المال العام بين ثلاثة إلى أربعة أعوام من الدخل القومي، بشكل تقريبي. أي أن مستوى رأس المال القومي لم يتغير تقريبًا: ولكن تبدَّل توزيعه تمامًا بين رأس المال الخاص والعام.

باختصار: لم يكن للقانون الحركي $\beta = s / g$ أي علاقة بالنمو الشديد للثروات الخاصة الروسية والشرق أوربية بنهاية الثمانينات وخلال فترة أعوام 1990–2000، والذي أخذ في بعض الحالات الفردية شكل الغنى السريع الفاحش (يذهب تفكيري هنا بالتحديد إلى «الأوليجاركيين» الروس). فلم يكن الأمر سوى انتقال لرأس المال من يد الدولة إلى يد أفراد في القطاع الخاص. ويمكن اعتبار حركة الخصخصة تلك، التي شوهدت في الدول المتقدمة منذ فترة أعوام 1970–1980 شكلًا مخففًا للغاية لما حدث فيما كان يسمى بالكتلة السوفيتية.

(132) يرتبط سوء التقدير في الواقع بضعف عدد الصفقات المتعلقة بالأصول الحكومية خلال تلك الفترة. انظر الملحق الفني.



الصعود التاريخي لأسعار الأصول

العامل الأخير المفسر لصعود نسبة رأس المال/ الدخل خلال العقود الأخيرة، هو الصعود غير المسبوق لأسعار الأصول. في قول آخر، لا يمكن تحليل حقبة الأعوام 1970–2010 بدقة من دون أن نضعها في سياق تاريخي أطول، وأعني بذلك الفترة 1910–2010. ليست لدينا مصادر تاريخية كاملة لمجمل الدول المتقدمة، ولكننا قمنا بعمل سلاسل بيانات لبريطانيا وفرنسا وألمانيا والولايات المتحدة، وأعطتنا كلها نتائج متقاربة جدًا، ونجملها فيما يلي.

إذا ما أخذنا إجمالي فترة أعوام 1910–2010، أو الفترة 1870–2010، سنجد أن القانون الحركي $\beta = s / g$ يمكنه تمامًا تفسير التطور الإجمالي لنسبة رأس المال/ الدخل. وبشكل خاص، نجد أن نسبة رأس المال/ الدخل كانت أعلى هيكليًا في أوروبا عنها في أمريكا في الأجل الطويل، وهو ما يبدو متماشيًا تمامًا مع اختلافات معدل الادّخار وخاصة معدل النمو على مرِّ القرن الفائت[133]. ويتماشى الانخفاض في فترة أعوام 1910–1950 مع ضعف الادّخار القومي والدمار اللذين استمرا خلال تلك السنوات، وأيضًا مع حقيقة أن صعود نسبة رأس المال/ الدخل كان أسرع في الفترة 1980–2010 منه في الفترة 1950–1980، كانت ناتجة عن انخفاض معدل النمو فيما بين تلك الفترتين.

لا تبقى إلا الإشارة إلى أن مستوى الخمسينات المنخفض كان أقل من المتوقع بحسب المنطق البسيط للتراكم الذي يلخصه القانون $\beta = s / g$. وحتى نفهم حجم الفجوة في منتصف القرن العشرين، علينا أن نضيف أن أسعار الأصول العقارية والمالية كانت في أدنى مستوياتها التاريخية غداة الحرب العالمية الثانية، بفعل عدد من الأسباب، التي سبق شرحها في الفصلين السابقين (سياسات سقف الإيجارات وسياسات ضبط سوق المال، ومناخ سياسي غير محبِّذ للرأسمالية)، ثم ما لبثت أن عاودت التعافي تدريجيًا منذ خمسينات القرن العشرين وتسارعت منذ عقد الثمانينات.

وفقًا لتقديراتنا، فقد اكتملت اليوم على ما يبدو عملية الصعود التاريخي لأسعار الأصول: فباستبعاد قفزات الأسعار العشوائية وتذبذبات الأجل القصير، فقد تم تقريبًا تعويض الهبوط الذي شهدته فترة أعوام 1910–1950 بصعود الفترة 1950–2010. لكن سيكون من المجازفة أن نستنتج أن حقبة الارتفاع الهيكلي في الأسعار النسبية للأصول قد راحت إلى غير رجعة، وأنه بناء على ذلك سترتفع أسعار الأصول من الآن فصاعدا بنفس وتيرة صعود أسعار السلع الاستهلاكية في العقود الآتية. من ناحية، المصادر التاريخية غير مكتملة ومعيبة، ومن الصعب إجراء مقارنة الأسعار بين فترات طويلة إلا بشكل تقريبي. ومن ناحية أخرى،

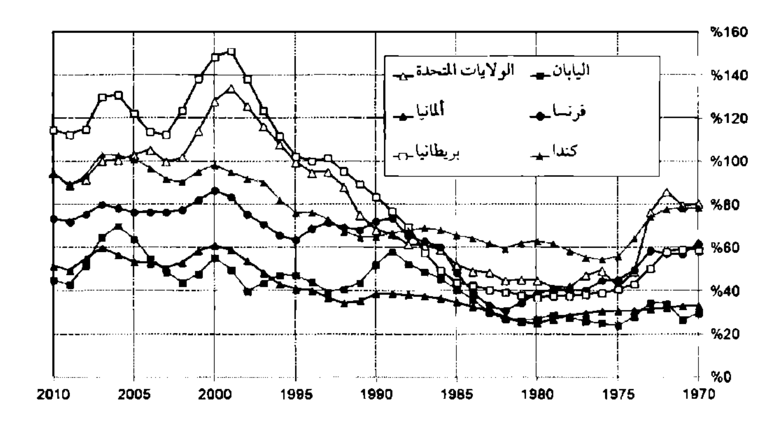
(133) بين عامي 1870 و2010، تراوح معدل النمو المتوسط للدخل القومي بين 2–2.2 في المائة في أوروبا (من بينها نسبة قدرها 0.4–0.5 في المائة ناتجة عن النمو السكاني) وبلغ 3.4 في المائة في الولايات المتحدة (منها 1.5 في المائة نموًا سكانيًا). انظر الملحق الفني.



توجد عدة أسباب نظرية يمكنها أن تفسر تطور أسعار الأصول بشكل مختلف عن الأسعار الأخرى في الأجل الطويل، فعلى سبيل المثال، قد يرجع ذلك لأن أنواعًا معينة من الأصول -مبان، ومعدات- قد تخضع لوتيرة من التقدم الفني أسرع من متوسط وتيرة الاقتصاد. أو بسبب أهمية بعض الموارد الطبيعية الناضبة (سنرجع فيها بعد لهذه النقطة).

أخيرًا وبشكل خاص، علينا أن نؤكد مجددًا على أن سعر رأس المال، بعيدًا عن فقاعات الأجل القصير والمتوسط التي دائمًا ما تميزه، وعن التحولات الهيكلية التي قد تطرأ عليه في الأجل الطويل، دائمًا ما يكون انعكاسًا جزئيًا لتركيبة اجتماعية وسياسية: فهو يعكس مفهوم الملكية الذي يسود في مجتمع ما، ويعتمد على السياسات والمؤسسات المتعددة التي تنظِّم العلاقات بين مختلف المجموعات الاجتماعية المعنية - وخاصة بين هؤلاء الذين يمتلكون رأس المال وأولئك الذين لا يملكون. يتضح هذا جليًا مثلًا في أسعار العقارات، والتي تعتمد على القواعد المطبَّقة على العلاقة بين المالك والمستأجر وإعادة تقييم الإيجارات. كما ينطبق الأمر كذلك على أسعار الأسهم، بحسب ما رأينا في الفصل السابق، عندما تعرضنا للانخفاض النسبي في القيمة السوقية التي تتميز بها الشركات الألمانية.

من هذا المنطلق، فإن من المثير للاهتمام أن نحلل تطور النسبة بين القيمة السوقية والقيمة المحاسبية للشركات في فترة أعوام 1970-2010، وذلك في البلاد التي لدينا عنها تلك البيانات (الشكل 5.6). وإذا كان من القرَّاء من يجد أن تلك المسائل تقنية بحتة، فيمكنهم دون أي صعوبة أن ينتقلوا إلى القسم التالي.



الشكل 5.6: القيمة السوقية والقيمة الدفترية للشركات

تميل النسبة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية إلى الزيادة في المتوسط في الدول الغنية منذ السنوات 1970-1980.

المصادر والسلاسل: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c



القيمة السوقية لشركة مدرجة في البورصة هي الرسملة السوقية لتلك الشركة[134]. أما بالنسبة للشركات غير المدرجة، إما لأنها صغيرة أو لأنها لا تحتاج إلى التمويل عبر سوق المال (كي تحافظ على الطابع العائلي مثلًا، وهو ما يمكن أن ينطبق على شركات كبيرة جدًا)، فيتم حساب القيمة السوقية للحسابات القومية بالرجوع إلى أسعار الأسهم المتداولة لشركات شبيهة (من نفس القطاع، من نفس الحجم، وهكذا،...) مع الأخذ في الاعتبار «درجة سيولة» السوق المعنية[135]. تلك القيم السوقية هي التي استخدمناها حتى الآن لقياس أرصدة الثروة الخاصة والثروة القومية. أما القيمة المحاسبية، والتي تسمى أيضًا بالقيمة الدفترية أو « صافي الأصول أو رأس المال، فهي تساوي مجموع قيم كل الأصول -المباني، والمعدات، والآلات،و حقوق الملكية، وحصص أغلبية أو أقلية في فروع أو شركات أخرى، وأذون وسندات خزانة... إلخ - والتي تظهر في القوائم المالية للشركة، مخصومًا منها كل الديون.

من حيث المبدأ، في حالة اليقين التام، ينبغي أن يتساوى كل من القيم السوقية والقيم الدفترية للشركات، أي أن النسبة بينهما تساوي الواحد الصحيح (أي 100 في المائة). وهو ما يحدث عند تأسيس الشركة. فإذا اكتتب المساهمون في أسهم تساوي 100 مليون يورو، واستخدمت الشركة هذا المبلغ لشراء المكاتب والمعدات، تكون القيمة السوقية والقيمة الدفترية متساويتين وتبلغان 100 مليون يورو. ونفس الشيء اذا اقترضت الشركة 50 مليونًا لتشتري آلات جديدة بكل المبلغ: ستبقى قيمة صافي الأصول الدفترية على ما هي عليه : 100مليون يورو (150 أصولًا مخصومًا منها 50 ديون)، وكذلك القيمة السوقية. وسيبقى الوضع على ما هو عليه إذا ما حققت الشركة 50 مليون يورو أرباحًا، وقررت أن تحتفظ بها لتمويل استثمارات جديدة بنفس المبلغ: سترتفع أسعار الأسهم في البورصة بنفس القدر (لأن الكل يعلم أن الشركة حصلت على أصول جديدة)، وسترتفع كل من القيمة السوقية والقيمة المحاسبية إلى 150 مليون يورو.

يزداد الأمر صعوبة مع التعقد السريع وانعدام اليقين الذي يطرأ على حياة الشركة. فمع مرور الوقت، لن يعرف أحدٌ على وجه الدقة ما إذا كانت الاستثمارات بقيمة 50 مليون يورو التي انفقت منذ عدة سنوات مفيدة حقًا لنشاط الشركة. وهنا يمكن للقيمة السوقية أن تختلف عن القيمة الدفترية. فالشركة تستمر في إدراج الاستثمارات المنفذة في قوائمها المالية من مكاتب آلات، معدات، حقوق ملكية وغيرها، وذلك وفقًا لقيمتها السوقية، ولكن

---

(134) سعر السهم في عدد الأسهم - المترجمان.

(135) من الصعب بيع أجزاء من شركة غير مدرجة بالبورصة، لمحدودية عدد الصفقات، لدرجة أن البيع قد يستغرق وقتًا طويلًا للحصول على مشترٍ مهتم. وقد يكون الثمن أقل بـ 10-20 في المائة من شركة مماثلة مدرجة بالبورصة، كما يمكن كل يوم أن تجد شاريًا أو بائعًا مهتمًا بالشركة.



مع ذلك تظل القيمة الدفترية كما هي[136]. وقد تكون القيمة السوقية للشركة، أي قيمتها الرأسمالية في سوق المال أقل أو أعلى بكثير، اعتمادًا على ما إذا كانت أسواق المال متشائمة أو متفائلة تجاه قدرة هذه الشركة أو تلك على توليد النشاط والأرباح من الاستثمارات التي تقوم بها. لهذا نشهد دائمًا في الواقع العملي تغيرات كبيرة في النسبة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية على مستوى الشركات، إذا ما نظرنا إلى كل واحدة على حدة. على سبيل المثال، قد تتراوح هذه النسبة والتي تدعى «Q de Tobin» (أو توبين Q نسبة إلى الاقتصادي جيمس توبين الذي ابتدعها) بين 20 في المائة إلى أكثر من 340 في المائة، وذلك في الشركات المدرجة في مؤشر CAC 40 الخاص بالبورصة الفرنسية في عام 2012 [137]. من الأصعب أن نفهم لماذا تزيد أو تقل بشكل منهجي نسبة الـ « توبين Q» عن الواحد الصحيح. ويوجد تقليديًا لهذا السؤال إجابتان.

إذا لم تؤخذ في الحسبان بعض الاستثمارات غير المادية (مثل الإنفاق من أجل رفع قيمة العلامة التجارية، أو الإنفاق على البحث والتطوير)، عند احتساب القوائم المالية، عندها يصبح من المنطقي أن تكون القيمة السوقية في المتوسط أعلى من القيمة الدفترية. ويفسر هذا لماذا تجاوزت تلك النسبة الواحد الصحيح في الولايات المتحدة (تراوحت بين 100 في المائة و120 في المائة)، وفي بريطانيا (حيث تراوحت بين 120 في المائة-140 في المائة)، وذلك في نهاية عقد التسعينات وبداية القرن الجديد. كما أننا سنلحظ أن ذلك الارتفاع في البلدين هو انعكاس لظاهرة الفقاعة المالية: سرعان ما عادت نسبة «توبين Q» إلى الواحد الصحيح إبان انفجار ما سمي بفقاعة الإنترنت في أعوام 2001-2002، كما تكرر الأمر بعيد الأزمة المالية في عامي 2008-2009 (راجع الشكل 5.6).

وبالعكس، إذا كان تملك المساهمين لحصص في الشركات لايخول لهم كل السلطات، وخاصة إذا كان على «أصحاب الأسهم أن يتداولوا مع «أصحاب المصلحة في الشركة (من ممثلي العمال، والسلطات المحلية والحكومية، وجماعات المستهلكين، وغيرهم)، في إطار شراكة طويلة المدى، على غرار النموذج الرأسمالي الألماني، والذي تطرقنا إليه في الفصل

(136) تنص معايير المحاسبة القومية الدولية التي نستخدمها هنا أن الأصول -وكذلك الخصوم- يجب أن تقيم بالقيمة السوقية في تاريخ عمل القائمة المالية (الميزانية) (أي القيمة التي يمكن أن تحصل عليها الشركة إذا ما قررت تسييل الأصل وبيعه. وتقدر هذه القيمة باستخدام سعر البيع في العمليات المشابهة الحديثة). وقد تختلف المعايير المحاسبية الخاصة المستخدمة من قبل الشركات عن معايير المحاسبة القومية كما تختلف من دولة لأخرى، وهو ما يطرح مشكلات عدة أمام أي منظم للقطاع المالي وتحليل مخاطره وكذلك عند احتساب الضريبة. سنعود إلى تلك المسائل في الجزء الثالث من الكتاب.

(137) انظر مثلا «الوصف المالي لمؤشر CAC 40»، في التقرير المقدم من مكتب الخبير المحاسبي Ricol Lasteyrie في 26 يونيو عام 2012. ستجد هذا النوع من التغيرات القصوى في نسبة الـ «توبين كيو» في كل الدول وفي كل الأسواق المالية.



السابق، فهنا يصبح منطقيًا أن نرى متوسط القيمة السوقية أقل من القيمة الدفترية. وهذا ما يفسر انخفاض النسبة قليلًا عن الواحد الصحيح في فرنسا (تدور حول 80 في المائة)، وخاصة في ألمانيا واليابان (بين 50 في المائة-70 في المائة) خلال عقد التسعينات الفائت. في حين تقترب النسبة أو تتجاوز 100 في المائة في الدول الأنجلو ساكسونية (انظر الشكل 5.6).

تجدر أيضًا ملاحظة أن القيم السوقية (الرسملة) تحتسب اعتمادًا على أسعار الأسهم خلال عمليات التداول التي تتعلق بشراء حصص صغيرة، وليست تلك المتعلقة بعمليات استحواذات كبرى حيث يكون عادة سعر السهم مرتفعًا عن السعر الجاري (نمطيًا أعلى بحوالي 20 في المائة).

يمكن إذن نكتفي بهذا التفسير عندما نجد نسبة الـ «توبين Q» في حدود 80 في المائة، حتى في عدم وجود أي »أصحاب مصلحة بخلاف صغار المساهمين».

بعيدًا عن تلك الاختلافات المثيرة للاهتمام بين الدول، والتي تدل على أن سعر رأس المال دائمًا ما يعتمد على قواعد ومؤسسات الدولة المعنية، نستنتج أن هناك ميلًا دائمًا لارتفاع نسبة الـ «توبين Q» في الدول الغنية منذ عام 1970، مما يعكس ظاهرة الارتفاع التاريخي في أسعار الأصول.

إجمالًا، يمكن أن نعتبر أن الارتفاع في أسعار الأصول يفسر في المتوسط ربع إلى ثلث الارتفاع في نسبة رأس المال/ الدخل في الدول الغنية بين عامي 1970-2010 (مع وجود تباينات من بلد لآخر[138]).

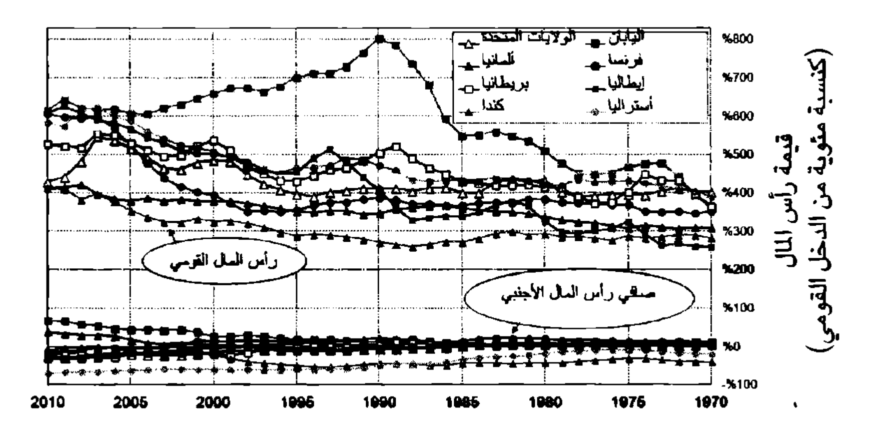
رأس المال القومي وصافي الأصول الأجنبية في الدول الغنية

كما سبق ولاحظنا في الفصول السابقة، اختفت تمامًا الأصول الأجنبية الضخمة التي امتلكتها الدول الغنية عشية الحرب العالمية الأولى، وذلك عقب الصدمات التي شهدتها حقبة أعوام 1914-1945. كما أنها لم تستعد أبدًا تلك المستويات بالغة الارتفاع منذ ذلك الحين. فإذا تأملنا في مستويات رأس المال القومي وصافي رأس المال الأجنبي في الدول الغنية خلال الفترة 1970-2010، قد نستنتج أن الأصول الأجنبية صارت ذات أهمية محدودة: فهي تدور حول الصفر، أحيانًا موجبة بشكل طفيف، وأحيانًا سالبة بشكل طفيف. وفي العموم ضئيلة، مقارنة برأس المال القومي. أي أن الارتفاع الشديد في رأس المال القومي في الدول الغنية يعكس بالأساس الزيادة في رأس المال المحلي، ولا تمثل الأصول الأجنبية، فيما يبدو للوهلة الأولى، إلا دورًا ضئيلًا في ذلك (انظر الشكل 5.7).

---

(138) انظر الملحق الفني.





الشكل 5.7: رأس المال القومي في الدول الغنية، فترة أعوام 1970-2010

تراوح صافي الأصول الأجنبية لدى ألمانيا واليابان بين ما قيمته نصف إلى عام من الدخل القومي في عام 2010.

المصادر والسلاسل، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

إلا أن هذا الاستنتاج مبالغ فيه. فقد راكمت كل من اليابان وألمانيا صافي أصول معتبرة خلال العقود الأخيرة، وخاصة في بداية العقد الماضي (وهذا إلى حدٍّ كبير نتيجة طبيعية لامتلاكهما فوائض تجارية). فمع بداية عام 2010، وصل صافي الأصول الأجنبية لليابان إلى حوالي 70 في المائة من الدخل القومي الياباني. كما ناهز في ألمانيا 50 في المائة من الدخل القومي الألماني. قطعًا تنخفض تلك القيم كثيرًا عن مثيلتها في بريطانيا أو في فرنسا، عشية الحرب العالمية الأولى، حيث بلغت ما يقرب من عامين لدى الأولى وما يفوق العام لدى الثانية. ولكن بالأخذ في الاعتبار سرعة عملية التراكم، من الطبيعي أن نسأل عن طبيعة التطور المستقبلي لذلك التراكم[139]: إلى أي مدى يمكن أن تنتهي بعض الدول مملوكة لدول

(139) بلغ الفائض التجاري الألماني 6 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين. ويسمح ذلك لألمانيا بأن تقرض المزيد والمزيد لبقية دول العالم. للمقارنة، لا يتجاوز الفائض الصيني 2 في المائة من الناتج المحلي الصيني (وكلاهما يناهزان 170-180 مليار دولار سنويًا)، ولكن يبلغ الناتج المحلي الصيني ثلاثة أضعاف الألماني: 10،000 مليار يورو مقابل 3000 مليار). من الممكن أيضًا أن نلحظ أن مراكمة خمسة أعوام من الفوائض الألمانية (800-900 مليار يورو) تمكنها من شراء كل رأس المال العقاري الباريسي، وخمسة إضافيين تسمح لها بشراء كل الشركات المدرجة على مؤشر CAC 40. هذه الفوائض الضخمة تبدو وكأنها تراكمت بفضل التنافسية الألمانية أكثر منها بغرض التراكم في حد ذاته. وهكذا يمكننا أن نفترض أن الطلب الداخلي سيزيد، وأن هذا الفائض سيقل خلال السنوات القادمة. أما الدول البترولية، فهي تستمر في مراكمة أصول خارجية، ويتجاوز فائض الميزان التجاري 10 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي (في السعودية أو روسيا)، أو أضعاف ذلك في الدويلات البترولية. انظر الفصل 12 والملحق الفني.



أخرى خلال القرن الواحد والعشرين؟ هل يمكن أن تصل المراكز الخارجية للدول لنفس مستوياتها خلال عصور الاستعمار أو حتى تتعداها؟

كي نتعامل بشكل صحيح مع تلك المسألة، علينا أن نُدخل في التحليل الدول البترولية والدول الصاعدة (وعلى رأسها الصين)، والتي لا نملك لها سوى قاعدة بيانات أضيق، ولهذا لم نستطع أن نوليها حتى الآن سوى أهمية محدودة - غير أن حجم المعلومات عن الحاضر معقول. كما يجب أن نأخذ في الاعتبار اللامساواة في الثروات على المستوى الفردي، وداخل كل دولة، وليس فقط بين الدول وبعضها بعضًا. لذا فسوف نعود لتلك المسألة المتعلقة بالتوزيع العالمي لرأس المال في الجزء الثالث من الكتاب.

في هذه المرحلة، سنكتفي لملاحظة أن المنطق الكامن وراء القانون $\beta = s / g$ يمكن تلقائيًا أن يؤدي إلى اختلالات دولية كبيرة من حيث مراكز الثروة، كما يتضح جليًا من الحالة اليابانية. ففي إطار نفس المستوى من التنمية، يمكن بفارق طفيف في معدل النمو (وخاصة السكاني)، أو في معدل الادِّخار، أن تجد دولة ما النسبة المحتملة لرأس المال/ الدخل فيها أعلى من مثيلاتها في دول أخرى، في هذه الحالة، يصبح من الطبيعي أن تستثمر تلك الدول بكثافة لدى الدول الأخرى، وهو ما قد ينشأ عنه مشادَّات سياسية.

تمثل الحالة اليابانية أيضًا نموذجًا آخر للمخاطر التي يمكن أن تطرأ عندما تصل نسبة رأس المال/ الدخل التي تحقق التوازن $\beta = s / g$ إلى مستوى بالغ الارتفاع. إذا كان سكان البلد يفضلون بشدة استثمار أموالهم في أصول محلية، مثلا في العقارات اليابانية، فإن ذلك سيدفع بأسعار تلك الأصول إلى مستويات لم تُشاهد من قبل. ومن وجهة النظر هذه، من اللطيف أن نعرف أن الرقم القياسي الياباني في التسعينات قد تم تحطيمه مؤخرًا من قبل إسبانيا، حيث بلغ إجمالي صافي الثروات الخاصة ثمانية أعوام من الدخل القومي عشية أزمة عامي 2007-2008، أي أعلى من اليابان في عام 1990 بما قيمته عام كامل من الدخل القومي. وقد بدأت الفقاعة الإسبانية في الانفجار بدءًا من عامي 2010-2011، على غرار مثيلتها اليابانية في بداية التسعينات[140].

ومن الممكن جدًا أن تتكون في المستقبل فقاعات أكبر كثيرًا، مع وصول نسبة رأس المال/ الدخل المتوقع ($\beta = s / g$) إلى آفاق جديدة. وسنلحظ بشكل عابر فائدة تمثيل التطور التاريخي لنسبة رأس المال/ الدخل بهذا الشكل، واستغلال الحسابات القومية كرصيد وكتدفق بهذه الطريقة. فقد يسمح ذلك بتتبع الارتفاع المبالغ فيه في الأسعار في الوقت المناسب، وتطبيق سياسات ملائمة لتحليل المخاطر ولأسواق المال تؤدي إلى تهدئة الحماس للمضاربة لدى المؤسسات المالية في البلد المعني[141].

---

(140) انظر الشكل الإضافي S5.2 (المتاح على الإنترنت).

(141) في حالة إسبانيا، لاحظ الجميع التطور الهائل في المؤشرات العقارية والمالية خلال القرن الحالي. ولكن في =



ومن الجدير بالملاحظة أيضًا أن صغر صافي المراكز الموجبة قد يخفي أصولًا خارجية ضخمة. في الواقع، تتسم العولمة المالية الحالية بأن كل بلد هو مملوك إلى حدٍّ كبير لدول أخرى، مما يؤدي ليس فقط إلى التعتيم على التوزيع العالمي للثروات، ولكن أيضًا إلى أن تكون الدول الصغيرة غير حصينة، وإلى انعدام الاستقرار فيما يتعلق بالتوزيع العالمي لصافي المراكز المالية. بشكل عام، شهدنا منذ فترة أعوام 1970–1980 نموًا قويًا للمؤسسات المالية وأسواق المال وتصاعد نفوذها في الاقتصاد، وتغيُّرًا في هيكل الثروات بمعنى أن كتلة الأصول والخصوم المالية التي تمتلكها مختلف القطاعات (العائلات، الشركات، الحكومات) تطورت بشكل أقوى من القيمة الصافية للثروات. فلم يتعد إجمالي الأصول والخصوم المالية أربع إلى خمس سنوات من الدخل القومي في معظم البلاد في بداية السبعينات من القرن الفائت. بينما من المألوف أن نجده يتراوح في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين بين عشرة إلى خمسة عشر عامًا (خاصة في الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا وفرنسا)، بل ويصل إلى 20 عامًا في بريطانيا، وهو ما يعتبر مستوى قياسيًا غير مسبوق(142).

يعكس هذا الأمر التطور غير المسبوق للمساهمات المتبادلة بين الشركات المالية وغير المالية لدى بعضها البعض في نفس البلد (وخاصة التضخم الكبير في القوائم المالية للبنوك، غير المتصل بأي حال برأسمالها هي)، وأيضًا المساهمات المتبادلة بين الدول.

من هذا المنطلق، من المهم الإشارة إلى أن ظاهرة المساهمات المتبادلة دوليًا أكبر بكثير في الدول الأوروبية، بدءًا ببريطانيا، وألمانيا وفرنسا (حيث الأصول المالية المملوكة لدول أخرى تمثل بين ربع ونصف مجموع الأصول المالية المحلية، وهي نسبة معتبرة)، مقارنة باقتصادات أخرى أكبر حجمًا مثل الولايات المتحدة واليابان (حيث لا تتجاوز تلك النسبة أبدًا 10 في المائة)(143). يعزز هذا من الاحساس بالفقد، خاصة في أوروبا، بشكل مبالغ

= عدم وجود نقطة مرجعية محددة للمقارنة، يصعب جدًا تحديد اللحظة التي صار فيها ارتفاع الأسعار مبالغًا فيها فعلًا. ميزة نسبة رأس المال/ الدخل هي أنها مؤشر يوفر مثل تلك النقطة المرجعية، مما يسمح بالمقارنات عبر الزمن وبين الأماكن.

(142) انظر الشكلين البيانين S5.3– S5.4 (المتاحين على الإنترنت). تجب أيضًا الإشارة إلى أن القوائم المالية التي تعدها البنوك المركزية وإدارات الإحصاء تأخذ فقط في اعتبارها الأصول المالية الأولية (الإقراض، والأسهم، والسندات ومختلف الأوراق المالية، وليس المشتقات (الناتجة عن عقود تأمين مرتبطة بتلك الأصول الأولية، أو عن مراهنات، بحسب كيف ننظر إلى المشكلة)، والتي قد ترفع إضافتها الإجمالي إلى مستويات أعلى (بين عشرين وثلاثين عامًا من الدخل القومي، بحسب التعريف المتبنى). ولكن من المهم أن ندرك أن تلك الكتل من الأصول والخصوم المالية، والتي تزيد اليوم على كل المستويات التي شهدناها في الماضي (في القرن التاسع عشر وحتى الحرب العالمية الأولى، لم يتعد مجموع الأصول والخصوم المالية 4–5 سنوات من الدخل القومي)، مما ليس له بحكم التعريف أي تاثير على صافي مستويات الثروة (ليس أكثر من الأثر الناتج عن مبالغ المراهنة على حدث رياضي على إجمالي الثروة القومية). انظر الملحق الفني.

(143) سنلحظ في هذا الموضوع أن الاختلاف المركزي بين الفقاعات اليابانية والإسبانية، هو أن إسبانيا تجد نفسها الآن بصدد صافي ثروة سالب يعادل حوالي سنة من الدخل القومي (وهو ما يعقد موقف هذا البلد)، أما في حالة اليابان، فظل لديها صافي ثروة موجب بنفس المقدار. انظر الملحق الفني.



فيه أحيانًا (سرعان ما ننسى إذا كانت الشركات المحلية والدين العام مملوكة إلى حدٍّ كبير من قبل الأجانب، وأننا نملك أصولًا مقابلة في الخارج عن طريق عقود تأمين على الحياة وغيرها من المنتجات المالية المتعددة). غير أن ذلك يرجع لأسباب مهمة إلى حدٍّ كبير. فتلك التركيبة للميزانية توضِّح عامل ضعف مهم في الدول الصغيرة، خاصة الأوروبية، حتى أن خطأ صغيرًا في تقييم الأصول أو الخصوم يمكن أن ينتج عنه اختلافات كبيرة في صافي الثروات[144]. وبالمثل، علينا التشديد على أن جزءًا مهما من تلك المراكز العالمية تعكس أكثر فأكثر تدفقات مالية وهمية مرتبطة باستراتيجيات تقليل الضرائب أو تفادي التشريعات (من خلال واجهة من الشركات التابعة، مملوكة في دول تفرض ضرائب أقل أو تشريعات أكثر جاذبية)، وبعيدًا عن الاحتياجات الاقتصادية الفعلية[145]. سنعود إلى تلك المسائل عندما سندرس أهمية جنة الملاذات الضريبية في القوى العالمية المحركة لتوزيع الثروة.

كيف ستكون نسبة «رأس المال/ الدخل» العالمية في القرن الواحد والعشرين؟

يسمح القانون الحركي $\beta = s / g$ أيضًا بالتفكير في المستويات التي يمكن أن تصل إليها نسبة رأس المال/ الدخل على المستوى العالمي في القرن الحالي.

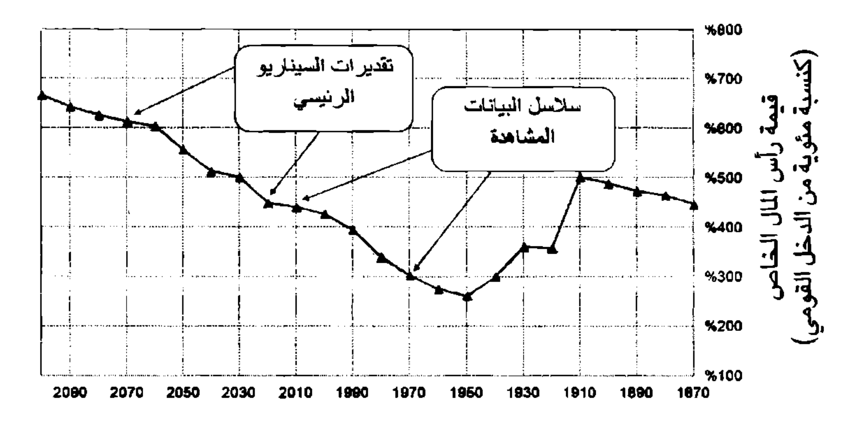
بادئ ذي بدء، ما الذي يمكن قوله عن الماضي؟ فيما يتعلق بأوروبا (أو بالأحرى الاقتصادات الأساسية في أوروبا الغربية) وأمريكا الشمالية، لدينا تقديرات موثوقة لمجمل فترة أعوام 1870-2010. وفيما يتعلق باليابان، ليس لدينا تقدير مكتمل لإجمالي الثروة الخاصة أو الثروة القومية قبل أعوام 1960-1970. ولكن البيانات الجزئية التي نملكها، وخاصة بيانات صحة الوصايا اليابانية منذ عام 1905، والتي تفيد بشكل واضح تمامًا بأن الثروات في اليابان قد اتبعت منحنى على نفس شكل U كالذي رأيناه في أوروبا، وأن نسبة رأس المال/ الدخل كانت عند مستوى مرتفع جدًا خلال السنوات 1910-1930، في حدود

(144) أخذًا في الاعتبار العجز التجاري الضخم للغاية في الولايات المتحدة، يبدو صافي المركز الخارجي الأمريكي أفضل من حقيقته. ويمكن تفسير الفرق بفضل العائد العالي جدا على استثمار الأصول الأمريكية في الخارج (خاصة في الأسهم)، جنبًا إلى جنب مع انخفاض العائد على الخصوم الأمريكية (خاصة العائد على الدين الأمريكي). راجع في هذا الموضوع أعمال P. O. Gourinchas و H. Rey المذكورين في الملحق. وفي المقابل، كان صافي المركز الخارجي في ألمانيا سيبدو أعلى مما نرى، بسبب انخفاض الأصول المملوكة في الخارج (وهو ما يمكن تفسيره بالحذر الألماني في الوقت الحاضر). انظر الملحق الفني لتتعرف على تفكيك الأصول العالمية المتراكمة في الخارج في كل الدول الغنية، خلال فترة الأعوام 1970-2010، مع التمييز بين آثار الميزان التجاري وآثار عوائد محفظة الاستثمارات الخارجية.

(145) على سبيل المثال، من المحتمل أن يكون جزء مهم من العجز التجاري الأمريكي عبارة عن تعاملات وهمية مع فروع للشركات الأمريكية المنشأة في بلاد خفيضة الضرائب، ثم يتم تحويلها إلى أمريكا في شكل أرباح متحققة في الخارج (وهو ما يعيد تعزيز ميزان المدفوعات). ونرى إلى أي مدى يمكن أن تؤدي تلك الألعاب لإفساد التحليل المتعلق بأبسط الظواهر الاقتصادية.



600–700 في المائة، قبل أن تنهار إلى 200–300 في المائة في فترة 1950–1960، وتبدأ بعد ذلك في الصعود المشهود لما يناهز 600–700 في المائة خلال السنوات 1990–2000، والتي درسناها من قبل.



الشكل 5.8: نسبة رأس المال/الدخل في العالم، فترة الأعوام 1870–2010

وفقًا لتقديرات السيناريو الرئيسي، يمكن لنسبة رأس المال/الدخل أن تقترب على المستوى العالمي من 700 % من هنا وحتى آخر القرن الواحد والعشرين.

مصادر وسلاسل زمنية: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

أما عن الدول والقارات الأخرى، آسيا (من دون اليابان)، وأفريقيا وأمريكا الجنوبية، فلديها تقديرات مكتملة نسبيا منذ التسعينات، ويبلغ متوسط نسبة رأس المال/ الدخل فيها أربعة أعوام. ولا توجد أي تقديرات مكتملة موثوق بها فيما يخص فترة أعوام 1870–1990، ولقد افترضنا ببساطة أن نفس المستوى العالمي منطبق عليها. مع الأخذ في الاعتبار أن هذه البلاد تمثل في المجمل بالكاد أكثر من خُمس الناتج المحلي الإجمالي طوال هذه الفترة، ويبقى الأثر على نسبة رأس المال/ الدخل في كل الأحوال محدودًا نسبيًا.

تتضح النتائج على الشكل 5.8. وليس من المدهش، أخذًا في الاعتبار ثقل الدول الغنية في المجموع، أن نستنتج أن نسبة رأس المال/ الدخل على المستوى العالمي تبدو حاليًا مناهزة لـ500 في المائة، أي ما يقرب من المستوى الذي رأيناه عشية الحرب العالمية الأولى.

يتعلق الجانب الأكثر إثارة ببقية التطور. لقد استخدمنا التقديرات المستقبلية للنمو السكاني والاقتصادي التي قدمناها في الفصل الثاني، والتي بمقتضاها سيبلغ معدل نمو الناتج العالمي 1.5 في المائة خلال النصف الثاني من القرن الواحد والعشرين، بدلًا من مستواه الحالي عند 3 في المائة. كما افترضنا أيضًا أن معدل الادِّخار مستقر عند 10 في المائة في الأجل الطويل. في هذه الشروط، كتطبيق على القانون الحركي $\beta = s / g$، سيصبح من



المنطقي أن تستمر نسبة رأس المال/ الدخل على المستوى العالمي في النمو حتى تقترب من 700 في المائة خلال القرن الواحد والعشرين. وهي نسبة تساوي تقريبًا المستوى في أوروبا من القرنين الثامن عشر والتاسع عشر إلى «العصر الجميل». في قول آخر، الكرة الأرضية في مجملها يمكن لها أن تشبه أوروبا في «العصر الجميل» من اليوم وحتى عام 2100 -أو على الأقل من وجهة نظر كثافة الثروة. من نافلة القول إن الأمر لا يتعلق بإمكانية من ضمن إمكانيات أخرى: فلقد رأينا أن تقديرات النمو، وتلك المتعلقة بمعدل الادِّخار كذلك، كانت غير دقيقة بشكل كبير. عمليات المحاكاة تلك أيضًا غير مقبولة، ويستحق الأمر أن نوضح الدور المركزي لتباطؤ النمو في تراكم رأس المال.

لغز قيمة الأراضي

بحكم التعريف، لا يتعلق القانون $\beta = s / g$ إلا بأشكال رأس المال الذي يمكن مراكمته، ولا يأخذ في الاعتبار الموارد الطبيعية الخام، وخاصة الأراضي في حد ذاتها قبل أي تحسينات قد يدخلها عليها الإنسان. وبسبب أن القانون $\beta = s / g$ يسمح باخذ كل أرصدة رأس المال المعروفة تقريبًا في عام 2010 (بين 80 في المائة و100 في المائة بحسب الدول)، فقد يدعو ذلك لتخيل أن الأراضي الخام لن تشكل إلا جزءًا ضئيلًا من رأس المال القومي. ولكن ما هي بالضبط قيمتها؟ لا تسمح لنا البيانات بالإجابة الدقيقة.

لننظر في البداية إلى الأراضي الزراعية في المجتمعات الريفية التقليدية. من الصعب جدًا أن نتبين بدقة ما هو ذلك الجزء من قيمتها الذي يرتبط بالاستثمارات المتعددة التي ضخَّت فيها، والتحسينات التي طرأت عليها مع مرور القرون -خاصة في شكل عمليات التطهير، والصرف، والتسييج، وأعمال التهيئة والتنمية المختلفة- وأي جزء يرتبط بالقيمة الخام للأراضي، كما وُجدت قبل أن تمتد لها يد الإنسان. ويبدو واضحًا مع ذلك أن القيمة الأكبر ترجع للاستثمارات والتحسينات.

في القرن الثامن عشر، وصلت قيمة الأراضي الزراعية إلى ما يعادل أربع سنوات من الدخل القومي، في فرنسا و بريطانيا[146]. ووفقًا للتقديرات التي تعود لذلك العصر، يمكننا القول أن الاستثمارات والتحسينات تمثل على الأقل ثلاثة أرباع تلك القيمة، بل بلا شك أكثر من ذلك. ولا تقدَّر قيمة الأراضي الخام بأكثر من عام واحد على الأكثر من الدخل

(146) من الصعب عقد المقارنات مع المجتمعات القديمة، لكن التقديرات النادرة المتاحة تقترح أن قيمة الأراضي كان يمكن أن تصل أحيانًا إلى مستويات أعلى، مثلًا، ست سنوات من الدخل القومي في روما القديمة، وفقًا لـ R. Goldsmith, Pre-Modern Financial Systems. A Historical Comparative Study, Cambridge University Press, 1987, P. 58. تقديرات انتقال الثروة بين الأجيال في المجتمعات الصغيرة البدائية (M. Borgerhoff & S. Bowles, Inter-Generational Wealth Transmition and the Dynamics of Inequality in Small-Scale Societies, Science, 2009). يقترحان كلاهما أن أهمية الثروة القابلة للتوريث تختلف بشدة بحسب النشاط الاقتصادي (صيادين، مزارعين، رجال دين...)



القومي، وعلى الأرجح أقل من نصف العام. وتستند هذه النتيجة على وجه الخصوص إلى أن القيمة السنوية لأعمال التهيئة والإعداد المختلفة والصرف وغيرها كانت تمثل في حد ذاتها مبالغ كبيرة جدًا، في حدود 3-4 في المائة من الدخل القومي. ولكن مع نمو منخفض نسبيًا، أقل من 1 في المائة سنويًا، تصبح القيمة المتراكمة لتلك الاستثمارات قريبة جدًا من القيمة الإجمالية للأراضي (أو حتى تتجاوزها[147]).

من الشيِّق أن نلحظ أن توماس باين، في مقترحه الشهير «العدالة الزراعية» والذي طرحه في عام 1795 على برلمانيين فرنسيين، وصل بدوره إلى استنتاج أن الجزء غير المتراكم من الثروة في الأراضي غير المحسنة يمثل حوالي عُشر الثروة القومية، أي أكثر قليلًا من نصف عام من الدخل القومي.

ومع ذلك يجب التشديد على أن مثل تلك التقديرات لا يمكن إلا أن تكون تقريبية. ففي حالة نمو سنوي ضعيف، يمكن لأي تغييرات طفيفة في معدل الاستثمار أن تحدِث فروقات هائلة في قيمة نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل أي $\beta = s / g$. والنقطة المهمة لنا هي أن أغلبية رأس المال القومي في المجتمعات التقليدية دائمًا ما كانت تعتمد على التراكم والاستثمار: لا شيء تغيَّر في الحقيقة، سوى ربما أن إهلاك الأراضي كرأس مال كان ضعيفًا جدًا، مقارنة برأس المال العقاري والمهني الحديث. فهذا يجب تغييره واستبداله وإصلاحه بشكل متكرر، مما قد يساهم في إعطاء الانطباع بوجود رأس مال أكثر حركية. ولكن أخذًا بالاعتبار البيانات المحدودة وغير الدقيقة التي بحوزتنا بخصوص الاستثمارات في المجتمعات الريفية التقليدية، يصعب أن نذهب أبعد من ذلك.

يبدو من المستحيل، أن نعقد مقارنة دقيقة بين قيمة الأراضي الخام في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين. إذ تتعلق اللعبة الأساسية اليوم بالأراضي في الحضر: لا تتعدى قيمة الأراضي الزراعية 10 في المائة من الدخل القومي في فرنسا أو بريطانيا. وهناك مشكلة أيضًا في صعوبة تحديد قيمة الأراضي الخام في الحضر اليوم، من دون المباني والانشاءات وأيضًا من دون البنية التحتية والتجهيزات التي تغري بشرائها، بنفس الطريقة التي تم بها تقييم الأراضي الزراعية الخام في القرن الثامن عشر.

وفقًا لتقديراتنا، تسمح التدفقات السنوية للاستثمار خلال العقود الأخيرة بتفسير سليم للأغلبية العظمى من قيمة الثروات -وخاصة العقارية- في عام 2010. بمعنى أن زيادة نسبة رأس المال/ الدخل لا يمكن تفسيرها بالأساس اعتمادًا على قيمة الأراضي الخام في الحضر، والتي بدورها، قد تبدو لأول وهلة أنها قابلة للمقارنة مع الأراضي الزراعية الخام في القرن الثامن عشر: حيث يتراوح كلاهما بين نصف عام إلى عام كامل من الدخل القومي. إلا أن هامش عدم اليقين لا يمكن تجاهله.

---

(147) انظر الملحق الفني.



هنا تجب إضافة نقطتين. فمن ناحية، علينا أن ننتبه إلى أن القيمة الإجمالية لرأس المال -خاصة العقاري- والتي يمكن تفسيرها في الدول الغنية بتراكم تدفقات الادِّخار والاستثمار- لا تمنع بالتأكيد وجود أرباح رأسمالية محلية كبيرة جدًا ناتجة عن وجودها في تجمُّعات محلية متميزة، خاصة في العواصم الكبيرة. لا معنى أبدًا لادعاء تفسير ارتفاع قيمة العمارات في شارع الشانزيليزيه، أو باريس عمومًا، اعتمادًا على حصيلة جمع التدفقات الاستثمارية. فببساطة، تفترض تقديراتنا أن الأرباح الرأسمالية العالية للعقارات في مناطق بعينها، قد تم تعويضها عبر خسائر رأسمالية للثروة العقارية في مناطق أخرى صارت غير جذابة، مثلًا في المدن ذات الحجم المتوسط أو في عدد من الأحياء المتدهورة.

ومن ناحية أخرى، لا تستطيع حقيقة الزيادة في قيمة الأراضي الخام أن تفسر جزءًا كبيرًا من الارتفاع التاريخي لنسبة رأس المال/ الدخل. إلا أن ذلك لا يعني إطلاقًا أن ذلك سوف ينطبق أيضًا على المستقبل. فنظريًا، لا توجد أي قوة تضمن استقرار قيمة الأراضي في الأجل الطويل، ولا طبعًا استقرار قيمة الموارد الطبيعية في مجملها. سنعود إلى دراسة تلك المسألة عندما سنحلل القوى المحركة للثروة والأصول الأجنبية المملوكة للدول البترولية[148].

(148) راجع الجزء الثالث، الفصل 12.




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل السادس

القسمة بين رأس المال والعمل في القرن الواحد والعشرين

فهمنا الآن إلى حدٍّ ما القوة المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل، التي يمليها القانون $ß=s/g$. تعتمد نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل بالأساس على معدل الادّخار s ومعدل النمو g. ويعتمد هذان العاملان الاجتماعيان نفسهما على ملايين القرارات الفردية، والتي تتأثر بدورها بالعديد من الاعتبارات الاجتماعية والاقتصادية والثقافية والنفسية والسكانية، يمكن أن تختلف كثيرًا من زمن إلى آخر ومن دولة إلى أخرى. كما أنهما مستقلان عن بعضهما بعضًا إلى حد بعيد.

ويسمح كل هذا بفهم أفضل للتغيرات الكبيرة طرأت على نسبة رأس المال/ الدخل على مدار التاريخ، وباختلاف المكان، من دون حتى الأخذ في الاعتبار أن السعر النسبي لرأس المال يمكنه بدوره أيضًا أن يتذبذب كثيرًا، في الأجلين القصير والطويل، وكذلك ثمن الموارد الطبيعية.

من نسبة رأس المال/ الدخل إلى القسمة بين رأس المال والعمل

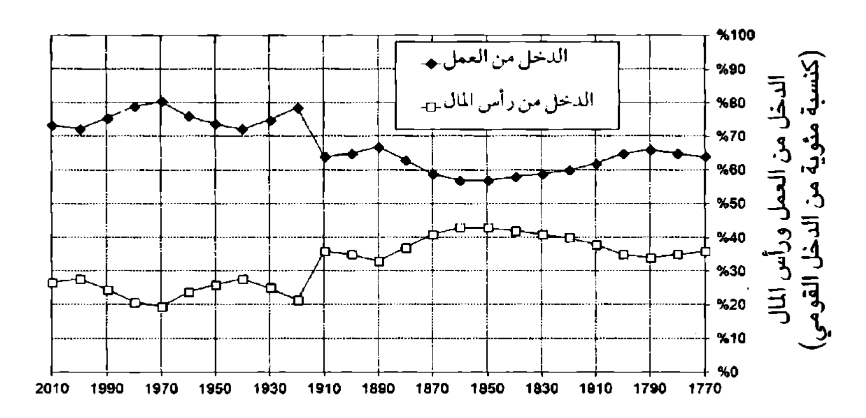
يلزم الآن أن ننتقل من تحليل نسبة رأس المال/ الدخل إلى تحليل توزيع أو قسمة الدخل القومي بين العمل ورأس المال. وتسمح المعادلة $\alpha = r \times \beta$،التي أسميناها القانون الأساسي الأول للرأسمالية في الفصل الأول، بأن ننتقل بشفافية بين المفهومين.

على سبيل المثال، إذا كانت قيمة رصيد رأس المال تساوي ستة أعوام من الدخل القومي ($ß=6$) وإذا كان متوسط معدل العائد على رأس المال r يساوي 5 في المائة في السنة، إذن يصل نصيب الدخل الناتج عن رأس المال α إلى 30 في المائة من الدخل القومي (وسيساوي نصيب الدخل الناتج عن العمل 70 في المائة). وهكذا تصبح المسألة المحورية كالتالي: كيف يمكن تحديد معدل العائد على رأس المال؟ لنبدأ بفحص سريع للتطورات التي شهدناها على فترات طويلة جدا، قبل أن نحلل الآليات النظرية ودور القوى الاقتصادية والاجتماعية.



بريطانيا وفرنسا هما الدولتان الوحيدتان اللتان تملكان أفضل بيانات مكتملة منذ القرن الثامن عشر. فيهما، سنلاحظ نفس المسار العام للتطور الذي يأخذ شكل المنحنى U لكل من نصيب رأس المال α، وأيضًا نسبة رأس المال/ الدخل ß، ولكن بشكل أقل وضوحا. بمعنى أن العائد على رأس المال r يخفف من أثر تطور كمية رأس المال ß، إذ يرتفع العائد r في الفترات التي تكون فيها الكمية ß ضئيلة، والعكس بالعكس طبعا.

بشكل أكثر دقة، نجد في بريطانيا وفرنسا أن نصيب رأس المال تراوح بين 35-40 في المائة من الدخل القومي في أواخر القرن الثامن عشر وخلال القرن التاسع عشر، قبل أن يهبط إلى حوالي 25-30 في المائة في منتصف القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين (انظر الشكلين 6.1 و 6.2). يرتبط ذلك بمعدل متوسط العائد على رأس المال والذي دار حول 5–6 في المائة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، قبل أن يرتفع إلى 7–8 في المائة في القرن العشرين، ثم يعاود الهبوط ليصل إلى 4–5 في المائة بنهاية القرن وبداية القرن الواحد والعشرين (انظر الشكلين 6.3–6.4).

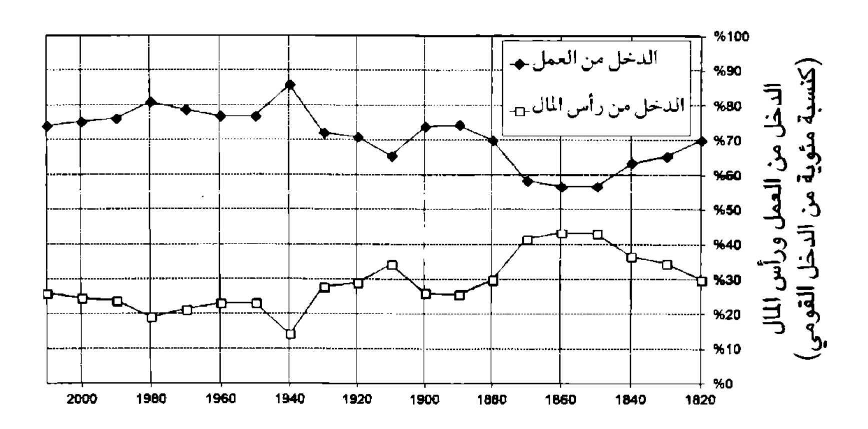


الشكل 6.1: القسمة بين رأس المال والعمل في بريطانيا، فترة أعوام 1770–2010

في القرن التاسع عشر، بلغت العوائد على رأس المال (إيجارات، أرباح، توزيعات، فوائد) ما يقرب من 40 % من الدخل القومي، وذلك في مقابل 60 % عوائد على العمل (أجور وغير أجور).

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

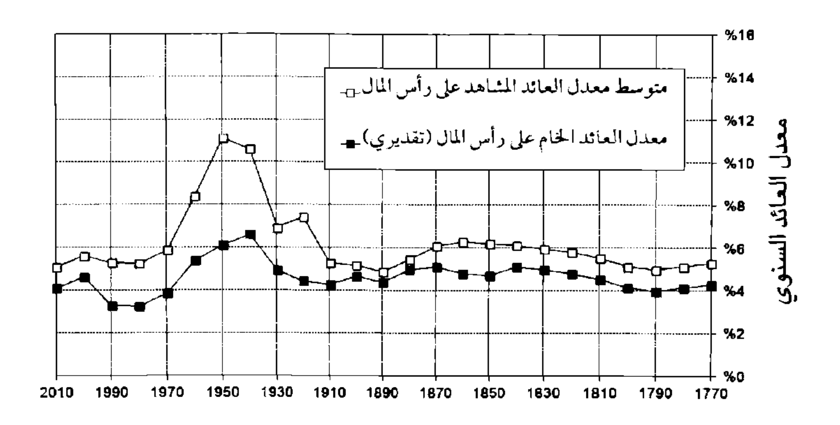




الشكل 6.2: القسمة بين رأس المال والعمل في فرنسا، فترة أعوام 1820-2010

في القرن الواحد والعشرين، بلغت عوائد رأس المال (إيجارات، أرباح، توزيعات، فوائد) حوالي 30 % من الدخل القومي، مقابل 70 % عوائد على الأجور (أجور وغيرها).

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

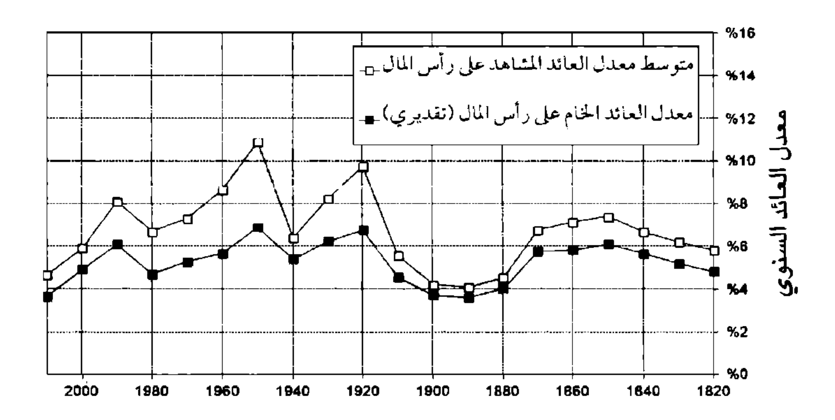


الشكل 6.3: العائد الخام على رأس المال في بريطانيا، فترة أعوام 1770-2010

ظل معدل العائد الخام على رأس المال مستقر نسبيًا حول 4 - 5 % في الأجل الطويل.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c





الشكل 6.4: العائد الخام لرأس المال في فرنسا، فترة أعوام 1820-2010

شهد متوسط العائد تقلبات أكثر حدة من العائد الخام على رأس المال في القرن العشرين.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

يمكن اعتبار المنحنى العام وترتيب الأحجام التي أوضحناها للتو محل ثقة وذات دلالة، إلى حدٍّ كبير على الأقل في التقريب الأول. لكن من الأنسب أن نوضح فورًا بعض القصور ومكامن الضعف. أولًا، كما سبق وأوضحنا، فالمفهوم الخاص بـ «متوسط» معدل العائد على رأس المال هو في حد ذاته مفهوم مجرد نسبيًا. عمليًا، يختلف معدل العائد كثيرًا بحسب نوع الأصل، وبحسب حجم ما يحوزه الفرد منه (فمن الأسهل بشكل عام أن نحصل على عائد معتبر إذا كان لدينا قدر مرتفع من رأس المال). وهذا أمر يلعب دورًا في مضاعفة اللامساواة، كما سنرى في الجزء الثالث.

بشكل ملموس، سنجد أن العائد على الأصول الأكثر مخاطرة، بدءًا برأس المال الصناعي، يأخذ شكل أنصبة معيارية في المصانع العائلية في القرن التاسع عشر، أو أسهم في شركات مساهمة مسجلة في البورصة في القرن العشرين، وعادة ما تتجاوز 7-8 في المائة. في حين أن نصيب الأصول الأقل مخاطرة أقل بشكل واضح، مثلًا الأراضي الزراعية في حدود 4-5 في المائة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، ثم العقارات مابين 3 في المائة و4 في المائة في بداية القرن الواحد والعشرين. أما بالنسبة للثروات الصغيرة جدًا في شكل حسابات جارية، أو حسابات ادِّخار ذات عائد ضئيل، فعادة ما يكون معدل العائد الحقيقي أقرب لـ1-2 في المائة، أو حتى بالسالب، عندما يكون التضخم أكبر من معدل الفائدة الهزيل الذي تدفعه البنوك. تلك مسألة مصيرية، سنعود إليها باستفاضة فيما بعد.

في المرحلة الحالية، من المهم أن نوضح أن أنصبة رأس المال والمعدلات المتوسطة على العائد المذكورة في الأشكال من 6.1 إلى 6.4 قد تم احتسابها عن طريق جمع إجمالي العوائد



على رأس المال المعروفة في الحسابات القومية (بغض النظر عن مسمّاها القانوني: إيجارات، وأرباح، وتوزيعات، وفوائد، ومقابل ملكية فكرية، الخ...، وباستثناء الفوائد على الدين العام وقبل استقطاع أي ضرائب)، ثم قسمة هذا الرقم المجمَّع على الدخل القومي (لنحصل على نصيب رأس المال من الدخل القومي، وعلامته α) وبقسمته على رأس المال القومي (نحصل على معدل متوسط العائد على رأس المال، وعلامته r)[149]. بحكم تركيبته، يجمع معدل متوسط العائد إذن عوائد أصول وأملاك ذات طبيعة مختلفة تمامًا: والهدف بالضبط هو معرفة كم يولِّد رأس المال إجمالًا في المتوسط في مجتمع ما، بعيدًا عن الاختلافات الفردية. قطعًا، يحصل بعض الأفراد على عائد أفضل من هذا العائد المتوسط، ويحصل آخرون على أقل منه. قبل أن ندرس توزيع العائد الفردي حول متوسط العائد، من الطبيعي أن نبدأ بالتقصي عن أين يقع هذا المتوسط.

التدفقات: تقديرها أصعب من الأرصدة

يوجد قصور مهم في هذا النوع من الحسابات يتعلق بدخول العاملين من دون أجر، ويصعب عادة تمييز الأموال الناتجة عن رأس المال من بين تلك الدخول.

لنكن متأكدين، هذه بالطبع مشكلة أقل أهمية اليوم عنها في الماضي، لأن أغلب النشاط الاقتصادي الخاص حاليًا منظَّم في إطار شركات مساهمة، أو بشكل عام شركات رؤوس أموال، أي في شركات تكون فيها حسابات الشركة منفصلة بوضوح عن حسابات الأشخاص الذين ساهموا في رأس مالها (ولا يخاطرون سوى بقدر مساهمتهم في رأس المال، وليس بثروتهم الشخصية: إنها الثورة التي اجتاحت كل العالم تقريبًا في نهاية القرن التاسع عشر، عندما قدمت «الشركة ذات المسؤولية المحدودة»)، وحيث نميز بوضوح بين العائد المالي على العمل (مرتبات، ومكافآت، وغيرها من مدفوعات لكل هؤلاء الذين قدموا أعمالهم، بمن فيهم كوادر الإدارة)، وبين العائد المالي على رأس المال (توزيعات، وفوائد، وأرباح معاد استثمارها لزيادة قيمة رأس المال، الخ...).

تختلف شركات الأفراد وخاصة التي تقوم على شراكات بين أفراد عدة عن ذلك. فأحيانًا، تختلط حسابات الشركة بالحسابات الشخصية لرئيس الشركة، الذي هو عادة المالك والمشغِّل. حاليًا، يمثل حجم الانتاج الذي يقدمه العاملون من دون أجر حوالي 10 في

---

(149) لم يتم أخذ الفوائد على الدين العام (i) في الحسبان في الأشكال من 6.1-6.4، وتلك الفوائد ليست جزءًا من الدخل القومي، وتولد دخلًا لرأس مال ليس محسوبًا ضمن رأس المال القومي (لأن الدين العام يدخل كأصل بالنسبة لحائزيه الأشخاص وكخصم على الدولة). وإذا أضفناها، سيكون نصيب رأس المال أعلى قليلًا، عمومًا بنقطة أو اثنتين (وحتى 4-5 نقاط في الأوقات التي يكون الدين العام فيها مرتفعا بشكل خاص). انظر الملحق الفني لسلاسل البيانات الكاملة.



المائة من الناتج المحلي في الدول الغنية. وهو ما يتوافق تقريبيًا مع نصيب العاملين دون أجر من السكان في سن العمل. ونجد تجمعات العاملين دون أجر في شركات الخدمات الصغيرة (التجار، والحرفيون، وعاملو المطاعم، الخ...) وفي قلب المهن الحرة (أطباء، ومحامون، وغيرهم). ولوقت طويل كان هذا الأمر يخص أيضًا عددًا كبيرًا من المزارعين، إلا أن هذا النوع اختفى الآن إلى حدٍّ بعيد. في حسابات مثل تلك الشركات الفردية، يصبح مستحيلًا عادة فصل العائد المالي على رأس المال. مثلًا: أرباح طبيب الأشعة تعود على كل من عمله والأجهزة الثمينة جدًا التي كان عليه أن يشتريها. وكذلك الأمر مع صاحب الفندق أو العامل في مزرعته. ولهذا نكون بصدد «عوائد مختلطة»: عوائد العاملين دون أجر هي عوائد عن العمل وفي الوقت نفسه عوائد عن رأس المال. ويمكن أيضًا أن نسميها «عوائد ريادة الأعمال entrepreneurial»[150].

حتى نتمكن من تقسيم العوائد المختلطة بين رأس المال والعمل، نستخدم نفس متوسط القسمة بين رأس المال والعمل لباقي الاقتصاد. فهي وسيلة الحساب الأقل تعسفية. وتبدو النتائج التي تعطيها أقرب من تلك التي نحصل عليها بالطريقتين الأخرتين الأكثر استخدامًا[151]. ولكن تبقى الحسبة تقريبية، لأنها بحكم تركيبة المفهوم نفسه أي الدخول المختلطة، تكون الحدود غير واضحة بين الدخل المتولد عن رأس المال وذلك المتولد عن العمل.

لن يختلف الأمر كثيرًا بالنسبة للفترة الحالية: أخذا في الاعتبار أن وزن الدخول المختلطة بسيط، لذا فلن يتعدى عدم اليقين المتعلق بنسبة رأس المال 1 أو 2 في المائة من الدخل القومي على الأكثر. أما في الحقب الأقدم، وخاصة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، عندما كان يمكن أن تمثل الدخول المختلطة أكثر من نصف الدخل القومي، فإن مستوى انعدام الثقة أعلى بكثير[152]. ولهذا فإن تقديراتنا لنصيب رأس المال في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ليست إلا تقديرات محض تقريبية[153].

---

(150) entrepreneurship وأحيانًا ما تعرف بـ «التنظيم» والمقصود هو اتخاذ المبادرة بالقيام بمشروع ما والمخاطرة في سبيل ذلك برأس المال اللازم أو جزء منه (المترجمان).

(151) يمكننا أن نفترض نفس متوسط الدخل الذي يحصل عليه العاملون بأجر للعاملين من دون أجر، أو أن نفترض أن رأس المال المهني المستخدم من قبل العاملين من دون أجر يحصل على نفس متوسط العائد الذي تحصل عليه أشكال رأس المال الأخرى. انظر الملحق الفني.

(152) في مختلف الدول الغنية، انخفض نصيب شركات الأفراد من الإنتاج المحلي 30-40 في المائة في سنوات 1950-1960 (كانت أعلى من 50 في المائة في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين) إلى ما يقرب من 10 في المائة خلال سنوات 1980-1990 (وهو ما يعكس بالأساس انهيار نصيب الزراعة)، ثم استقرت حول نفس النسبة منذ ذاك الوقت، مع ارتفاع طفيف أحيانًا إلى ما بين 12 في المائة و15 في المائة، بحسب ما تمثله الضرائب من عبء أو حافز. انظر الملحق الفني.

(153) سلاسل البيانات الممثلة في الشكلين 6.1-6.2 تم رسمهم اعتمادًا على أعمال تاريخية لـ Robert Allen عن بريطانيا وأعمالي الخاصة بفرنسا. كل التفاصيل والمصادر والأساليب متاحة على الإنترنت في الملحق الفني.



غير أن التقريب لا يجب أن يحملنا على الشك فيما يتعلق بالمستوى بالغ الارتفاع في الدخول المتولِّدة عن رأس المال التي قدرناها في تلك الفترة (على الأقل 40 في المائة من الدخل القومي): في بريطانيا كما في فرنسا، كانت الريوع الزراعية التي دخلت جيوب ملَّاك الأراضي تشكل وحدها حوالي 20 في المائة من الدخل القومي في القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر. وكل الدلائل تشير إلى أن العائد على الأراضي الزراعية، والتي تشكِّل بدورها حوالي نصف رأس المال القومي، كانت أقل قليلًا من متوسط العائد على رأس المال، وأقل كثيرًا من العائد على رأس المال الصناعي، قياسًا على الأرباح الصناعية الهائلة، خاصة أثناء النصف الأول من القرن التاسع عشر. ولكن عدم اكتمال البيانات المتاحة يدفعنا لإعطاء هامش –بين 35–45 في المائة، بدلًا من رقم واحد.

بالنسبة للقرنين الثامن عشر والتاسع عشر، فإن تقدير رصيد رأس المال هو على الأرجح أدق من تقديرات تدفقات العوائد على العمل وعلى رأس المال. وإلى حدٍّ كبير، ينطبق الأمر نفسه على الوقت الحاضر. لهذا فقد اخترنا في إطار بحثنا أن نركز على تطور نسبة رأس المال/ الدخل وليس كما دأب البحث الاقتصادي تقليديًا بالتركيز على اقتسام العوائد بين رأس المال والعمل.

مفهوم العائد النقي على رأس المال

هناك مصدر مهم آخر لانعدام اليقين، الذي يقودنا إلى الظن بأن معدلات العائد المتوسط الموضحة في الشكلين 6.3–6.4 مبالغ في قيمتها قليلًا. كما يقودنا أيضًا إلى توضيح ما يمكن تسميته معدلات العائد «النقي» على رأس المال – وهو ما ينتج عن أن الحسابات القومية لا تتوخى الحقيقة التالية: حيازة أي رأس مال عادة ما تستلزم حدًا أدنى من العمل أو على الاقل العناية، من جانب المالك. طبعًا، تدخل النفقات المتعلقة بإدارة رأس المال والوساطة المالية «الرسمية» مثل النصائح الاستثمارية أو المتعلقة بإدارة المحفظة المالية والتي تقدمها بنوك أو مؤسسات مالية رسمية، أو حتى وكالة عقارية أو شريك في الإدارة، في الحسبان وتُخصم من الدخل المترتب على رأس المال عند حساب متوسط العائد على الدخل (كذلك المبين هنا). لكن الأمر يختلف في حالة الوساطة المالية «غير الرسمية»، أي عندما يقضي كل منا بعض الوقت –وأحيانًا الكثير من الوقت– في إدارة محفظته الاستثمارية وأعماله الخاصة، وفي تحديد أي الاستثمارات أكثر ربحية. إذ يمكن أن يتحوَّل هذا في بعض الحالات إلى عمل ذي مخاطرة تنظيمية تتعلق بريادة الأعمال، أو بالأحرى عمل «رجال الأعمال».

لهذا يصبح من الصعب جدًا بل العشوائي إلى حدٍّ ما، أن نحسب قيمة هذا العمل «غير الرسمي» بدقة، وهو ما يفسر تجاهل المحاسبة القومية له. إذ يقتضي الأمر أن نحسب الوقت المستهلك، ثم تقدير ثمن لهذا الوقت، كأن نعتمد على الأجر المدفوع لعمل مكافئ في القطاع المالي أو العقاري. ويمكن أيضًا أن نتخيل أن تلك التكلفة غير الرسمية أهم في فترات النمو



الاقتصادي السريع (أو التضخم المرتفع)، لأن مثل تلك الأوقات تتطلب بلا شك تدويرًا أسرع للمحفظة الاستثمارية، ومن ثم وقتًا أطول للبحث عن فرص أفضل للاستثمار من حالة اقتصاد شبه راكد.

وهناك صعوبة مثلًا في اعتبار متوسط العوائد البالغ 10 في المائة في فرنسا -وبدرجة أقل في بريطانيا- أثناء فترات إعادة الإعمار عقب كل حرب عالمية (شوهدت مثل تلك المستويات أيضًا في الدول الصاعدة عالية النمو، مثل الصين في الوقت الحاضر) على أنه عائد «خام» على رأس المال. فمن المحتمل أن تتضمن تلك العوائد جزءًا لا يستهان به من العائد على عمل غير رسمي ذي طبيعة مخاطرة.

للتوضيح، لقد وضحنا في الشكلين 6.3-6.4 تقديرات للعائد النقي على رأس المال في كل من بريطانيا وفرنسا في عصور مختلفة، حصلنا عليها عن طريق خصم متوسط العائد الذي نحسبه تقديرًا مقبولًا -أو مرتفعًا قليلًا- للنفقات غير الرسمية للإدارة (أي قيمة الوقت الذي يقضيه صاحب رأس المال في عمله أي إدارة ثروته). إذ نحصل عادة على عائد نقي أقل بنقطة أو اثنتين من متوسط المعدل المعتاد، ويجب اعتبارها بالطبع قيم الحد الأدنى[154]. وبوجه خاص، تفترض البيانات المتاحة عن معدلات العائد التي نحصل عليها في كل مستوى من الثروة أن إدارة محافظ الثروات تخضع تمامًا لوفورات الحجم، وأن العائد النقي الذي نحصل عليه من الثروات الأكبر يكون أعلى من المستويات الموضحة هنا، وهو ما سندرسه في الجزء الثالث[155].

العائد على رأس المال في السياق التاريخي

تظهر من حساباتي نتيجة أساسية هي ما يلي: في فرنسا، كما في بريطانيا، من القرن الثامن عشر إلى القرن الواحد والعشرين، تأرجح المعدل الخام على رأس المال حول قيمة مركزية في حدود 4-5 في المائة في السنة، أو بشكل أعم بين 3 و6 في المائة في السنة. ولا يوجد اتجاه عام قوي في الأجل الطويل، لا بالارتفاع ولا بالانخفاض. فقد تجاوز العائد النقي بوضوح 6 في المائة في أعقاب التدمير الشديد والصدمات المتعددة، التي لحقت برأس المال خلال حروب القرن العشرين، لكنه سرعان ما عاد إلى المستويات الضعيفة التي شهدها الماضي.

من الممكن مع ذلك أن يكون العائد النقي على رأس المال قد انخفض قليلًا على امتداد فترة طويلة جدًا: عادة ما تجاوز 4-5 في المائة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، في حين اقترب أثناء القرن العشرين من 3-4 في المائة، بحيث عادت نسبة رأس المال/ الدخل إلى مستوياتها التاريخية المرتفعة.

---

(154) انظر أيضًا إلى الشكلين البيانيين الإضافيين S6.1 - S6.2 المتاحين على الإنترنت، واللذين نوضح عليهما الحدود الدنيا والعليا لنصيب رأس المال في بريطانيا وفرنسا.

(155) انظر بشكل خاص الجزء الثالث، الفصل 12.



إلا أننا نفتقر إلى القدرة على تحليل الماضي بما يمكننا أن نحكم جيدًا على تلك النقطة الأخيرة. لا يسعنا إلا استبعاد أن العائد النقي على رأس المال يستعد لاستعادة مستويات مرتفعة في العقود القادمة، خاصة مع الأخذ في الاعتبار المنافسة المتزايدة بين الدول من أجل اجتذاب رؤوس الأموال، بل وزيادة تعقد الأسواق والمؤسسات المالية التي تولِّد عوائد مرتفعة على المحافظ الاستثمارية المركبة والمتنوعة.

أيًا كان الأمر، فإن هذا الاستقرار النسبي للعائد النقي على رأس المال في الأجل الطويل جدًا -أو لنقل ربما الانخفاض الطفيف، بالربع أو الخمس، ليصل إلى 3-4 في المائة اليوم في مقابل 4-5 في المائة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر- يمثل حقيقة كبرى في تحليلنا هنا، وسنعود إليه كثيرًا لاحقًا.

لكي نضع هذه الأرقام في سياق أشمل، لنتذكر أولًا أن معدل التحويل التقليدي بين رأس المال والريع في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر بلغ في العادة حوالي 5 في المائة في السنة، وذلك لأشكال رأس المال الأكثر شيوعًا، والأقل مخاطرة، مثل الأراضي أو الدَين العام: تقدَّر قيمة رأس المال بحوالي عشرين عامًا من الدخل القومي السنوي المتولِّد عن رأس المال هذا. وتلك القيمة المرجعية تقدر أحيانًا بـ25 عامًا (وهو ما يرتبط في هذه الحالة مع عائد سنوي 4 في المائة[156]).

في الرواية الكلاسيكية في مطلع القرن التاسع عشر، وخاصة عند بالزاك أو جاين أوستن، تبدو تلك المساواة بين رأس المال والريع السنوي، من خلال معدل سنوي 5 في المائة (أو 4 في المائة في حالات نادرة)، كحقيقة مطلقة. وقد ينسى الأدباء أحيانًا أن يذكروا طبيعة رأس المال، وعلى الأخص الإشارة إلى أهمية المكونين المختلفين لتلك الثروة، أي الأرض والدَين الحكومي، واللذين كانا بديلين كاملين لبعضهما بعضًا. واكتفى الأدباء فقط بالإشارة إلى حجم الريع السنوي الناتج عنهما. كأن يحكي لنا أحدهم أن هذه الشخصية المهمة تحصل على ريع قدره 50000 فرنك أو 2000 جنيه استرليني، دون تحديد ما إذا كان هذا الريع ناتجًا عن ثروة عقارية أو دَين على الحكومة. المهم هو أن يكون العائد مستقرًا ومنتظمًا في الحالتين، ويسمح بتمويل مستدام لنمط حياة معين، وفي نفس الوقت يسمح بإعادة توليد مكانة اجتماعية مرموقة ومسجلة.

---

(156) تراوح معدل الفائدة على الدين العام في بريطانيا وفرنسا في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر بين 4 في المائة و5 في المائة. وكان أحيانًا يهبط إلى 3 في المائة (مثلما حدث في وقت التباطؤ الاقتصادي في نهاية القرن التاسع عشر). وبالعكس، بلغ 5 في المائة و6 في المائة، بل أكثر أثناء فترات احتدام الاختلافات السياسية، أو عندما تهتز الثقة في قدرة النظام المالية، مثلما حدث خلال العقود السابقة على الثورة الفرنسية، وعلى امتداد الحقبة الثورية. انظر: F.Velde, D. Weir, «The Financial Market and Government Debt Policy in France 1746-1793», Journal of Economic History, 1992.

انظر أيضًا: K.Beguin, Financer la Guerre au XVIIe siecle, la Dette Publique et les Rentiers de l'Absolutisme Champ Vallon, 2012.

كما توجد سلاسل بيانات تاريخية مفصلة في الملحق الفني،



بالمثل، اعتبر كل من بالزاك وأوستن أنه من غير المفيد أن يحددا معدل العائد الذي يسمح بتحويل رأس المال إلى عائد سنوي: فكل قارئ يدرك جيدا أنه بحاجة إلى رأس مال في حدود مليون فرنك من أجل توليد عائد سنوي يبلغ 50000 فرنك (أو رأس مال في حدود 40000 استرليني للحصول على عائد يبلغ 2000)، وأن تلك الثروة يمكن أن تكون في شكل أذون خزانة، أو أراضٍ زراعية أو أي شكل آخر. لقد تساوت لدى أدباء القرن التاسع عشر، كما لدى قرَّائهم، الثروة والعائد السنوي عليها كحقيقة، وتم استخدام كل من معياري القياس بالتبادل دائمًا كأننا نتكلم عن مفهوم واحد أو عن كلمتين مترادفتين مفهومتين للجميع.

ومن المؤكد أيضًا أنه في تلك الروايات، يرد ذكر أنواع أخرى من الملكية تتطلب استثمارًا شخصيًا أكبر، مثل مصنع الأب جوريو للمعجنات أو الأراضي الشاسعة في جزر الهند الغربية، التي يملكها السير توماس في متنزه مانسفيلد، وهي بالطبع تدرُّ عوائد أعلى. فمثل تلك الأملاك تسمح بعوائد في حدود 7–8 في المائة، بل عوائد أعلى أحيانًا في حالة القيام بصفقات جيدة، مثلما كان سيزار بيروتو، صاحب الصفقة العقارية في حي مادلين، يأمل بعد نجاحاته الأولى في مجال العطور. ولكن كان من الواضح للجميع أنه بخصم الوقت والجهد اللازمين لإدارة مثل تلك الأعمال (قضى سير توماس أشهرًا طوال في تلك الجزر) فإن العائد النقي في النهاية لن يتعدى 4–5 في المائة مثله مثل العائد على أنواع الأملاك الأخرى من أرض وديون حكومية. أو في قول آخر، كان الفارق في العائد يعود إلى حدٍّ كبير إلى مقابل العمل المبذول، ولم يكن العائد النقي على رأس المال –بما فيه مقابل المخاطرة– أعلى بكثير من 4–5 في المائة (وهو ليس بالقليل في العموم).

العائد على رأس المال في بداية القرن الواحد والعشرين

كيف يمكن تحديد العائد النقي على رأس المال (أي ما يجلبه رأس المال سنويًا بعد خصم كل أشكال المصاريف المتعلقة بإدارة المحافظ)، ولماذا انخفض قليلًا على مدى فترة طويلة جدًا، من 4–5 في المائة في عصر بالزاك وجاين أوستن إلى حوالي 3–4 في المائة في الوقت الحاضر؟

قبل أن نحاول الإجابة، هناك مسألة مهمة ينبغي توضيحها. سيجد بعض القرَّاء أن متوسط عائد في حدود 3–4 في المائة عند بداية العقد الثاني من القرن الحال، متفائل جدًا بالمقارنة بالعائد الهزيل الذي يحصلون عليه مقابل مدَّخراتهم الصغيرة. لهذا علينا تدقيق بعض النقاط.

بادئ ذي بدء، ترتبط المستويات الموضحة في الشكلين 6.3 و6.4 بالعوائد قبل خصم أي نوع من الضرائب. أي العوائد التي كان سيحصل عليها ملَّاك رؤوس الأموال إذا لم يكن رأس المال أو عوائده خاضعين لأي ضريبة من أي نوع (بحسب كمية رأس المال).



سنعود في الجزء الثالث بالتفصيل إلى الدور الذي لعبته تلك الضرائب في الماضي، والدور الذي يمكن أن تلعبه في المستقبل، في إطار التنافس الضريبي المتسارع بين الدول وبعضها. ولكن نكتفي الآن في تلك المرحلة بملاحظة أن الضرائب لم تكن تمثل أي ضغط يذكر في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، ثم شكّلت ضغطًا أكبر في القرن العشرين، وفي بداية القرن الواحد والعشرين، بحيث صار العائد المتوسط بعد الضرائب أقل بشكل واضح على المدى الطويل من العائد المتوسط قبل خصم الضرائب.

واليوم، صار مستوى الضرائب على رأس المال وعوائده بالتأكيد قليلًا جدًا، خاصة عندما يتم تطبيق استراتيجية جيدة لتفادي الضرائب (بل إن بعض المستثمرين يكونون في غاية الإقناع فيحصلون على دعم حكومي)، غير أن حجم الضرائب يظل مؤثرًا في معظم الأحوال.

علينا أن نبقي في أذهاننا على الأخص أنه توجد أنواع أخرى للضرائب غير تلك المفروضة على الدخل: مثل الضريبة العقارية التي تأكل من العائد على رأس المال العقاري، والضريبة على الشركات ذات الأثر نفسه على الدخول المتولدة عن رأس المال المالي المستثمر في هذه الشركات. وهكذا لن تصل العوائد على رأس المال إلى تلك المستويات التي تظهر في الشكلين 6.3-6.4 -إلا لو تم إلغاء مجمل الضرائب - ومن يدري، قد يحدث هذا يومًا ما.

إذ يصل متوسط معدل الضريبة حاليًا، باحتساب كل أنواع الضرائب، إلى 30 في المائة في معظم الدول الغنية. كان ذلك هو السبب الأول في وجود فارق كبير بين العائد النقي على رأس المال، والعائد الذي يراه الناس فعليًا.

النقطة الثانية، هي أنه علينا أن نتذكر أن هذا العائد النقي كان في حدود 3-4 في المائة، ولكن هذا متوسط يخفي بين طياته فروقات هائلة. فبالنسبة لجميع أولئك الذين لا يملكون سوى القليل من المال في حسابات جارية، يكون العائد سلبيًا، وتتآكل قيمة تلك الأموال سنويًا بفعل التضخم. وعادة ما تدرُّ حسابات ودفاتر الادّخار عائدًا يفوق التضخم بشكل طفيف[157]. لكن الجدير بالملاحظة هو أنه حتى لو كان عدد أولئك الناس كبيرًا، يبقى مجموع ما يملكونه ككتلة قليلًا. لنتذكر أن الثروة في البلاد الغنية تنقسم حاليًا بين نصفين متساويين تقريبًا (أو متقاربين): العقارات والأصول المالية. وتمثل الأسهم، والسندات ووثائق صناديق الاستثمار، والعقود المالية طويلة الأجل (من نوع التأمين على الحياة أو صناديق معاشات التقاعد) تقريبًا كل الأصول المالية. بينما لا تتجاوز مبالغ الحسابات الجارية من غير ذات العائد إلا ما قيمته 10-20 في المائة من الدخل القومي، أي 3-4 في المائة على الأكثر من مجموع الثروات (والتي عرفنا أنها تعادل خمسة إلى ستة أضعاف الدخل القومي).

---

(157) كان دفتر التوفير من الفئة (ا) يدر معدل فائدة اسميًا يقترب من 2 في المائة في فرنسا في عام 2013، أي عائدًا حقيقيًا قريبًا من الصفر في المائة.



وإذا أضفنا عليها دفاتر الادِّخار، لن تتجاوز النسبة أبدًا 30 في المائة من الدخل القومي، أي بالكاد 5 في المائة من مجموع الثروات[158]. ولا يبدو أن العائد الذي يبلغ الصفر، أو يكاد، يؤرِّق المعنيين. غير أنه من زاوية متوسط العائد على رأس المال، ليس لهذه الحقيقة إلا أهمية محدودة إجمالًا.

من منظور متوسط العائد، الأهم هو أن نلاحظ القيمة الإيجارية السنوية للسكن -أي نصف الثروات- وهي تصل إلى 3–4 في المائة من أثمان السلع. مثلًا، تدرُّ شقة قيمتها نصف مليون يورو إيجارًا سنويًا في حدود 15–20 ألف يورو في السنة (أي حوالي 1500 يورو في الشهر)، أو تسمح بتوفير مثل هذا الإيجار لهؤلاء الذين يفضِّلون أن يسكنوا في ملكهم. وينطبق ذلك أيضًا على العقارات الأرخص: شقة بـ 100 ألف يورو، تدرُّ -أو تسمح بتوفير- إيجار سنوي في حدود 3000–4000 يورو سنويًا، أو أكثر (فكما لاحظنا تتجاوز القيمة الإيجارية أحيانًا 5 في المائة في حالة المساحات الصغيرة). أما العوائد على الأصول المالية، والمهيمنة على أصحاب الثروات الأكبر، فعادة ما تكون أعلى من ذلك. لذا فإن مجموع تلك الممتلكات -المالية والعقارية- والتي تمثل الجزء الأهم من الثروات الخاصة هي ما يشد متوسط العائد إلى أعلى.

الأصول الحقيقية والأصول الاسمية

ثالث نقطة تستحق التوضيح هي أنه يجب اعتبار معدلات العائد الموضحة في الشكلين 6.3–6.4 عوائد حقيقية. أي أنه سيكون من الخطأ تمامًا أن نخصم من تلك المعدلات معدلات التضخم - 1–2 في المائة في السنة وهي المعدلات السائدة حاليًا في الدول الغنية.

السبب بسيط ورأيناه للتو: فعناصر الثروة في معظمها، وهي التي يمتلكها القطاع العائلي عبارة عن «أصول حقيقية» (أي أصول لها علاقة بالنشاط الاقتصادي الحقيقي، مثل العقارات أو الأسهم، التي تتطور أسعارها بالتالي وفقًا لتطور هذا النشاط)، وليست أصولًا «اسمية» (أي تتحدد قيمتها بحسب القيمة الاسمية الأصلية، مثل النقود المدَّخرة في حسابات جارية وادِّخار أو إذن خزانة غير مرتبط بالتضخم). وتتسم تلك الأصول «الاسمية» بكونها عرضة لخطر تضخمي كبير: فعندما نضع 10000 يورو في حساب بنكي -جاري أو ادِّخار- أو في سند حكومي أو خاص غير مربوط بالتضخم، ستظل قيمة هذا الأصل 10000 يورو بعد عشر سنين، حتى لو تضاعفت أسعار الاستهلاك خلال تلك الفترة. وفي هذه الحالة تكون القيمة الحقيقية للأصل قد انكمشت إلى النصف، أي لن يمكننا شراء إلا نصف قيمة السلع والخدمات التي كنا نشتريها بالمبلغ المدَّخر في بداية الفترة. أي أن

(158) انظر الملحق الفني. الثروات في شكل حسابات جارية تكون ذات عائد في معظم الدول (ولكن هذا ممنوع في فرنسا).



العائد الحقيقي على عشر سنين سالب (-50 في المائة) وهو ما قد يمكن تعويضه عن طريق معدل الفائدة التي يحصل عليها المدَّخر على مدى السنوات العشر أو لا. وعمومًا، فإن معدل الفائدة «الاسمية»، أي قبل خصم معدل التضخم، تصل إلى مستويات أعلى من التضخم، وذلك خلال الفترات التي تتسم بارتفاع كبير في الأسعار. ولكن كله يعتمد على تاريخ فتح الحساب، وعلى توقعات التضخم لدى الأطراف المختلفة وغيرها: قد يكون معدل الفائدة «الحقيقي» أي العائد الذي يحصل عليه الناس فعلًا بعد احتساب معدل التضخم، كبيرًا بالسالب أو كبيرًا بالموجب[159]. في كل الأحوال، علينا أن نخصم التضخم من معدلات الفائدة كي نعرف العائد الحقيقي على الأصل الإسمي.

أما بالنسبة للأصول الحقيقية، فالأمر يختلف تمامًا. سعر السلع العقارية وسعر الأسهم، وهي أنصبة من شركات أو ملكيات مالية متعددة وحصص صناديق الاستثمار في البورصة تتطور عادة بنفس سرعة مؤشر أسعار الاستهلاك على الأقل. في قول آخر، لا يجب خصم التضخم من الإيجارات أو من توزيعات الأرباح المقررة كل عام، ولكن يجب أيضًا إضافة الأرباح الرأسمالية أو خصم الخسائر الرأسمالية في حالة بيع الأصل بحسب الوضع إلى هذا العائد السنوي.

ولكن يبقى الأمر الأساسي أن تلك الأصول الحقيقية أكثر تمثيلًا من الأصول الإسمية: فهي تشكل في العموم أكثر من ثلاثة أرباع مجموع الأصول المملوكة للقطاع العائلي، وأحيانًا تسعة أعشار[160].

عندما درسنا تراكم رأس المال، في الفصل السابق، توصلنا إلى أن تلك الآثار المختلفة تميل إلى أن تلغي بعضها بعضا في الأجل الطويل. بشكل ملموس، إذا أخذنا في الاعتبار مجموع الأصول، فسنجد أن سعر الأصول في المتوسط على مجمل فترة الأعوام 1910-2010، قد ارتفع بنفس وتيرة مؤشر أسعار الاستهلاك، أو بما يقاربها. قد تكون هناك بالطبع أرباح رأسمالية مرتفعة هنا أو خسائر رأسمالية هناك في فئة أو أخرى من الأصول (خاصة الأصول الاسمية التي تولِّد خسائر رأسمالية بشكل هيكلي، وتعوضها الأرباح الرأسمالية المتولدة من الأصول الحقيقية)، والتي تختلف بشدة من فترة لأخرى: انخفض سعر رأس المال النسبي كثيرًا خلال السنوات 1910-1950، قبل أن يعود للارتفاع كظاهرة ممتدة بين 1950-2010. في تلك الظروف، من الأسلم أن ندرس العوائد المتوسطة على رأس المال والموضَّحة في الشكلين 6.3 -6.4، والتي حصلنا عليها عن طريق قسمة التدفق السنوي لعوائد رأس

(159) على سبيل المثال، إذا كان معدل الفائدة الاسمي يساوي 5 في المائة، وكان معدل التضخم 10 في المائة، يكون معدل الفائدة الحقيقي (5- في المائة)، في حين أن معدل فائدة اسمي 15 في المائة مع معدل تضخم 5 في المائة يعني معدل فائدة حقيقي 10+ في المائة.

(160) تمثل الأصول العقارية وحدها تقريبًا نصف مجموع الأصول، ومن ضمن الأصول المالية، تمثل الأصول الحقيقية عادة أكثر من النصف، ومعظم الوقت تصل إلى ثلاثة أرباعه. انظر الملحق الفني.



المال (إيجارات، وتوزيعات، وفوائد، وأرباح... إلخ) على رصيد رأس المال، أي من دون أخذ الأرباح والخسائر الرأسمالية في الاعتبار، ويعتبر ذلك تقديرًا جيدًا لمتوسط العائد على رأس المال في الأجل الطويل[161]. لن يمنع ذلك بالطبع من أن نضيف الأرباح أو الخسائر الرأسمالية، عند دراسة العائد على أصل معين (وبالذات أن نخصم التضخم في حالة الأصل الاسمي). ولكن لن يكون هناك معنى لأن نخصم التضخم من العائد على كل أشكال رأس المال، من دون أن نضيف الأرباح الرأسمالية، والتي في المتوسط تعادل تمامًا آثار التضخم.

لنتفق على أن الأمر لا يتعلق بنفي أن التضخم قد يؤثر على القيمة الحقيقية للثروات وعلى توزيعها. ولكن الأمر ببساطة لا يتعدى أن تكون له آثار توزيعية لتلك الثروات أكبر من أي آثار هيكلية على المدى الطويل. على سبيل المثال، رأينا أن التضخم لعب دورًا مركزيًا في تقليل قيمة الديون الحكومية في الدول الغنية بعد حروب القرن العشرين. ولكن عندما تمتد المستويات المرتفعة للتضخم لفترات طويلة، يبحث الكل عن حماية نفسه عن طريق الاستثمار في الأصول الحقيقية.

يبقى مع ذلك أن الوضع يؤدي إلى الاعتقاد أن الثروات الأهم هي عادة الأكثر تنوعًا والأكثر ارتباطًا بمؤشر الأسعار، وأن الثروات المتواضعة -وهي نمطيًا في شكل حسابات جارية وحسابات ادِّخار- هي الأكثر تأثرًا.

قد نستطيع دعم الفكرة التي تقول إن التضخم، الذي ارتفع من مستوى مقارب للصفر في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، إلى 2 في المائة في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين، قد أدى إلى انخفاض طفيف في العائد النقي على رأس المال، بحيث صار من الأسهل أن يعيش المرء على الريع في نظام عديم التضخم (لا خوف من أن تتآكل الثروة الموروثة من الماضي بفعل التضخم)، في حين أنه يجب اليوم تمضية وقت أطول في إعادة تخصيص الثروة، أو على الأقل التفكير في الاستراتيجية الصحيحة للتملك. ولكن هنا أيضًا، ليس من المضمون أبدًا أن تصبح الثروات الكبيرة هي الأكثر عرضة للتأثر، ولا أن تكون تلك الآلية هي الأنسب لبلوغ ذلك الهدف. سنعود لتلك المسألة الأساسية في الجزء القادم عندما سندرس كيف تختلف الوسيلة التي تم بها الحصول على العوائد بحسب مستوى الثروة، وفي الصفحات التالية عندما سندرس ونقارن بين مختلف المؤسسات والسياسات العامة القادرة على التأثير في توزيع الثروات، وفي المقام الأول، الضرائب والتضخم.

في هذه المرحلة، لنلحظ ببساطة أن التضخم يلعب قبل أي شيء دورًا في إعادة توزيع الثروات بين حائزيها -يكون هذا الدور أحيانًا مطلوبًا وأحيانًا لا. وفي كل حال، فإن الأثر

---

(161) كما سبق وشرحنا في الفصل السابق، تعتمد تلك المقاربة على دمج القيمة المضافة الهيكلية المرتبطة برسملة الأرباح غير الموزعة في قيمة الأسهم إلى معدل العائد، وتعتبر تلك الأرباح عنصرًا مهمًا في العائد على الأسهم في المدى الطويل.



المحتمل للتضخم على متوسط العائد على رأس المال محدود نسبيًا، بل وأقل كثيرًا من الأثر الاسمي الظاهر(162).

ما فائدة رأس المال؟

رأينا للتو كيف تطور العائد على رأس المال على مدار الزمن، باستخدام أفضل البيانات المتاحة. وسنتحول الآن تفسير التغيرات التي لاحظناها: كيف نتمكن من تحديد العائد على رأس المال السائد في مجتمع معين؟ ما القوى الرئيسية الاقتصادية والاجتماعية التي تتحكم فيه؟ كيف يمكن أن نلمَّ بالتطورات التاريخية المشاهدة، وخاصة ماذا يمكن أن نقول في موضوع التطور المتنبأ به للعائد على رأس المال في القرن الواحد والعشرين؟

تخبرنا النماذج الاقتصادية الأبسط، وبافتراض المنافسة «الكاملة التامة» في سوق رأس المال كما في سوق العمل، أن معدل العائد على رأس المال يجب أن يساوي تمامًا (الإنتاجية الحَدِّية) لرأس المال (أي مساهمة آخر وحدة مضافة إلى رأس المال في إطار عملية إنتاج معينة). وفي نماذج أكثر تقيُّدًا، وأكثر واقعية، يعتمد معدل العائد على رأس المال أيضًا على القدرة التفاوضية وعلى علاقات القوة بين الأطراف. وعلى هذا، فهي قد تكون -بحسب المواقف والقطاعات المختلفة- أعلى أو أقل من الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال (وخاصة أن تلك الأخيرة لا يكون قياسها دقيقًا دائمًا).

في كل الأحوال يتحدد معدل العائد على رأس المال وفقًا للقوتين الآتيتين: الأولى: التكنولوجيا (فيم يتم استخدام رأس المال؟)، والثانية: وفرة أرصدة رؤوس الأموال (الكثير من رأس المال يقتل رأس المال).

من الطبيعي أن تلعب التكنولوجيا دورًا مركزيًا. فإذا كان رأس المال لا يفيد في شيء كعنصر إنتاج، فإن إنتاجيته الحَدِّية ستكون صفرًا بالتعريف. في المجرد يمكننا أن نتخيل مجتمعًا ما، لا فائدة فيه لرأس المال في عملية الإنتاج، حيث لا يتيح أي استثمار أي تحسين في إنتاجية الأراضي الزراعية، ولا تؤدي أي معدات أو أدوات جديدة إلى زيادة الإنتاج، ولا يؤدي فيه بناء سقف للنوم تحته إلى تحسين إضافي في مستوى المعيشة مقارنة بالنوم في العراء. فإن رأس المال في مثل هذا المجتمع سيلعب دورًا مهمًا كمخزن للقيمة: مثلًا، يمكن لكل واحد أن يختار أن يراكم أكوامًا من الطعام تحسبًا لمجاعة قادمة (بافتراض أنها قابلة للتخزين)، أو أن يضيف للطعام ربما أكوامًا من المجوهرات وأنواع الزينة المختلفة

---

(162) في قول آخر، عندما يرتفع التضخم من 0 في المائة إلى 2 في المائة في مجتمع العائد فيه على رأس المال 4 في المائة في الأصل، فإن هذه الزيادة لا تساوي بالتأكيد ضريبة 50 في المائة على العائد على رأس المال ببساطة لأن سعر الأصول العقارية والمالية ستنمو بدورها أيضًا بـ 2 في المائة كل سنة، لأن نسبة ضئيلة من الأصول الاسمية المملوكة للقطاع العائلي -في المجمل المدخرات النقدية وجزء من الأصول الاسمية- ستدفع ضريبة التضخم. سنعود لهذه المسألة في الجزء الثالث، الفصل 12.



لاعتبارات جمالية بحتة. في المطلق، لا شيء يمنع أن نتخيل مجتمعًا تكون فيه نسبة «رأس المال/ الدخل» ß غاية في الارتفاع، ولكن حيث العائد على رأس المال مساوٍ للصفر. في تلك الحالة، سيكون نصيب رأس المال من الدخل القومي $\alpha = r \times ß$ أيضًا مساويًا لصفر. في ذلك المجتمع، سيكون كل الدخل القومي وكل الإنتاج من نصيب العمل.

لا شيء يمنعنا من التخيل. ولكن في كل المجتمعات الإنسانية المعروفة، حتى أكثرها قدمًا، تجري الأمور على نحو مختلف. في كل الحضارات، يقوم رأس المال بوظيفتين كبيرتين: الأولى من أجل السكن (أي إنتاج «خدمات متعلقة بالسكن»، وتقاس قيمتها بالقيمة الإيجارية للوحدات السكنية: وهي قيمة الرفاه الذي يأتي جرَّاء النوم والحياة تحت سقف بدلًا من العراء)، والوظيفة الأخرى بصفته من عوامل إنتاج سلع وخدمات أخرى (وهي عملية إنتاجية قد تستلزم أراضي زراعية، وأدوات، ومباني، ومكاتب، وآلات ومعدات، وبراءات اختراع... إلخ).

تاريخيًا، كان أول أشكال التراكم الرأسمالي يتعلق بكل من الأدوات (حجر الصوان،غيره)، والتجهيزات الزراعية (السدود والري والصرف وغيره)، وأيضًا المساكن البدائية (المغارات، الخيام والأكواخ وغيرها)، قبل أن تتحول إلى أشكال أكثر فأكثر تعقيدًا من رأس المال الصناعي والمهني ومقرات سكنية أحدث فأحدث.

مفهوم الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال

تُعرَّف الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال بوضوح على أنها قيمة الإنتاج الإضافي المترتب على استخدام وحدة إضافية من رأس المال. لنفرض مثلًا أنه في مجتمع زراعي، سيتيح استخدام ما يعادل 100 يورو من الأراضي الزراعية الإضافية، أو 100 يورو من الأدوات الإضافية (وفقًا للأسعار السائدة لكل من الأراضي أو الأدوات)، أن يزيد الإنتاج الغذائي بما يساوي 5 يورو في السنة (في حال ثبات كل العوامل الأخرى، وخاصة كمية العمل المستخدمة). نقول إذن إن الإنتاجية الحديِّة لرأس المال تساوي 5 يورو لكل 100 يورو من الاستثمار، أو في قول آخر، 5 في المائة في السنة.

في حالة المنافسة الكاملة، سيكون هذا هو معدل العائد السنوي الذي يحصل عليه مالك رأس المال -سواء كان حائز الأرض أم مالك الأدوات- من العامل الزراعي. وإذا رغب في الحصول على أكثر من 5 في المائة، سيذهب العامل الزراعي لرأسمالي آخر ليستأجر منه أرضًا أو أدوات. أما إذا أراد العامل أن يدفع أقل من 5 في المائة، فستذهب الأرض أو الأدوات إلى عامل آخر. وقد توجد بالطبع مواقف أخرى يكون فيها المالك في موقف المحتكر الذي يؤجر أرضه أو أدواته. أو أن يكون هو الشاري الوحيد لقوة العمل (ويسمى احتكار المشتري monopsone)، في تلك الحالة يستطيع المالك أن يفرض معدل عائد أعلى من الإنتاجية الحَدِّية.



في اقتصاد أكثر تعقيدًا، حيث تتعدد وتتنوع استخدامات رأس المال -يستطيع المرء استثمار 100 يورو في الزراعة أو في العقارات أو في شركة صناعية أو خدمية-، ويكون من الصعب أن نعرف الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال. فهذا هو في الأساس دور نظام الوساطة المالية (خاصة البنوك وأسواق المال)، وهو أن تجد الاستخدامات الأمثل لرأس المال، بحيث إن كل وحدة رأس مال متاح يتم استثمارها في المكان الذي يكفل أعلى انتاجية مما يدر لمالكه أفضل عائد ممكن -حتى لو في آخر العالم. ويسمى سوق رأس المال «كاملًا» إذا أتاح أن يتم استثمار كل وحدة رأس مال في المجال الأمثل، لتحقيق أقصى إنتاجية حديَّة في الاقتصاد، وذلك في إطار محفظة استثمارات تامة التنوع (حتى يستفيد المالك من دون أي خوف على متوسط العائد في الاقتصاد)، وكل ذلك بالطبع بأقل تكلفة للوساطة المالية.

في الواقع العملي، تبتعد مؤسسات وأسواق المال عن هذا الوضع المثالي تام الكمال، بل وتتسم عادة بعدم استقرار مزمن وموجات مضاربة وفقاعات متكررة. كما يجب الإشارة إلى أنه من الصعب أن نعرف أفضل استخدام ممكن لوحدة رأس المال على مستوى الكوكب أو حتى على مستوى البلد، وذلك بغض النظر عن أن الرؤية قصيرة المدى والخداع المحاسبي قد يكونان أحيانًا أقصر طريق لتحقيق أقصى عائد خاص فوري.

ولكن، أيًا كانت نواقص المؤسسات القائمة، لا يمكن أن نغفل أن نظم الوساطة المالية قد لعبت بكل تأكيد دورًا مركزيًا ولا غنى عنه في تاريخ التنمية الاقتصادية. لطالما انطوت تلك العملية على عدد من اللاعبين، وليس فقط البنوك وأسواق المال الرسمية: مثلًا، في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، لعب كاتب العدل[163] دورًا أساسيًا في التشبيك بين أولئك الذين يملكون رؤوس الأموال، وبين هؤلاء الذين يملكون المشروعات الاستثمارية، مثل حالة الأب جوريو ومصنع المعجنات، أو حالة سيزار بيروتو ومشروعاته العقارية[164].

من المهم أن نوضح أنه يتم تعريف مفهوم الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال بالانفصال عن المؤسسات والقواعد -أو غياب القواعد- والتي تميز قسمة رأس المال-العمل في أي مجتمع. فعلى سبيل المثال، إذا كان حائز الأرض أو الأدوات يستغل رأسماله بنفسه، فهو لن يفصل حساب العائد على رأس المال الذي يعطيه لنفسه. ولن يقلل هذا من أهمية رأس المال، وستظل إنتاجيته الحَدِّية كما لو كان العائد سيحصل عليه مالك آخر خارجي.

والأمر نفسه ينطبق إذا كان النظام الاقتصادي المتَّبع يقوم على تجميع كل رصيد رأس المال أو جزء منه، وفي الحالة القصوى- مثل الاتحاد السوفيتي- حيث اختار أن يلغي أي عائد خاص على رأس المال. في تلك الحالة، سيكون العائد على رأس المال الخاص أقل

---

(163) موظف معني بتسجيل العقود والملكيات، (المترجمان)

(164) انظر: P. Hoffman, G. Postel-Vinay, J.-L. Rosenthal, Priceless Markets, The Political Economy of Credit in Paris 1660-1870, Univesity of Chicago Press, 2000.



من العائد «الاجتماعي» على رأس المال، ولكن سيظل هذا الأخير يُعرَّف على أنه الإنتاجية الحَدِّية لوحدة إضافية من رأس المال.

وسيبقى أحد الأسئلة الرئيسية هو ما إذا كان من المبرر والمفيد للمجتمع ككل أن يحصل حائزو رأس المال على مقابل حيازتهم للملكيات (سواء كانت ناتجة عن مدَّخرات قديمة، أم مدَّخرات آبائهم)، من دون أن يبذلوا أي عمل جديد. وهو سؤال ستكون هناك فرصة كبيرة لأن نعود إليه.

الكثير من رأس المال يقتل رأس المال

الكثير من رأس المال يقتل رأس المال: مهما كانت المؤسسات والقواعد التي تنظِّم القسمة بين رأس المال والعمل، من الطبيعي أن نتوقع أن الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال تقل كلما زاد رصيد رأس المال. مثلًا، إذا كان كل عامل يتمتع بآلاف من الأفدنة ليستخدمها في الزراعة، فعلى الأرجح أن العائد الإضافي الذي سيحصل عليه من إضافة فدان جديد إلى الأرض سيكون ضئيلًا. وبالمثل، إذا شيِّد بلد ما كميات هائلة من المساكن بحيث صار متاحًا لكل مواطن مئات من الأمتار المربعة ليعيش فيها، فإن بناء عمارة إضافية سيحقق بدون شك رفاهًا إضافيًا هزيلًا - مقاسًا بالإيجار الإضافي الذي سيكون المستأجر على استعداد لدفعه. وينطبق المنطق نفسه على الآلات والمعدات من أي نوع: تتناقص الإنتاجية الحَدِّية بعد مستوى معين. (فمن الممكن أن تكون هناك حد أدنى مطلوب من الأدوات حتى نستطيع البدء في الإنتاج، ولكن مع زيادة كمية الأدوات، تنقلب الآية).

بالعكس، في بلد ذي تعداد سكاني كبير يقتسم أراض زراعية محدودة، وعقارات سكنية قليلة وقليل من الأدوات، من الطبيعي أن تكون الإنتاجية الحَدِّية عن كل وحدة رأس مال إضافية بالغة الارتفاع. ولن يعدم سعداء الحظ من ملَّاك رؤوس الأموال من اغتنام الفرصة.

وهكذا يكون السؤال المهم ليس عما إذا كانت الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال تتناقص (فتلك حقيقة مؤكدة)، بل عن السرعة التي تتناقص بها الإنتاجية الحَدِّية. وعلى وجه الخصوص يكون السؤال المركزي هو تحديد السرعة التي يتآكل بها العائد المتوسط على رأس المال r -بافتراض أنه يساوي الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال- عندما تزيد النسبة ß «رأس المال/ الدخل». ينتج عن هذا أحد وضعين:

الأول، في حالة هبوط العائد على رأس المال r أسرع من صعود النسبة ß «رأس المال/ الدخل»، (مثلًا إذا كان العائد مقسومًا على أكثر من 2 حين تكون «النسبة» مضروبة في 2)، فسيعني ذلك أن نصيب الدخول المتولدة عن رأس المال من إجمالي الدخل القومي α = r x ß تنخفض عندما ترتفع ß.

بمعنى آخر، يعوِّض الانخفاض في العائد على رأس المال تمامًا الزيادة في نسبة «رأس المال/ الدخل».



وبالمعكوس، إذا هبط العائد r بحدِّة أقل من حدِّة زيادة «النسبة» (مثلًا عندما يكون العائد مقسومًا على أقل من 2 بينما تكون «النسبة» مضروبة في 2)، فإن ذلك سيعني أن نصيب رأس المال α = r x ß يزيد بزيادة ß. في هذه الحالة، سيقوم العائد المتناقص بإضعاف والحدِّ من زيادة نصيب رأس المال مقارنة بزيادة في نسبة رأس المال/ الدخل.

بناء على التطورات التاريخية التي تم رصدها في بريطانيا وفرنسا، يبدو أن تلك الحالة الثانية هي الأكثر تجليًا على المدى الطويل: فقد اتَّبع نصيب رأس المال α نفس التطور العام ذا الشكل U الذي اتبعته نسبة رأس المال/ الدخل ß (مستوى مرتفع في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، ثم انخفاض في منتصف القرن العشرين، ثم عودة للارتفاع في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين).

وقد أدَّى التطور في معدل العائد المتوسط على رأس المال r إلى تخفيض حدة المنحنى U: فقد كان العائد مرتفعًا بشكل خاص في نهاية الحرب العالمية الثانية، عندما كان رأس المال شحيحًا، كما يقتضي مبدأ تناقص الإنتاجية الحَدِّية. ولكن هذا الأثر لم يكن من القوة بحيث يعكس اتجاه المنحنى U الذي اتخذته نسبة «رأس المال/ الدخل» ß، ويحولها إلى منحنى U معكوس على مستوى نصيب رأس المال α.

إلا أنه يجدر القول بأن الحالتين ممكنتان من الناحية النظرية. فذلك يعتمد على نزوات التكنولوجيا، أو بشكل أدق على التنوع المتاح من التقنيات التي تسمح بمزيج من رأس المال والعمل لإنتاج مختلف الأنواع من السلع والخدمات التي

يستهلكها مجتمع ما. وفيما يخص هذه المسائل يستخدم الاقتصاديون تعبير «دالَّة الإنتاج»، وهو مفهوم يقيس مرونة الإحلال بين رأس المال والعمل، أو سهولة أن يحل العمل محل رأس المال أو العكس، وذلك لإنتاج نفس السلع والخدمات التي يطلبها المجتمع.

فعلى سبيل المثال، إذا كانت مرونة الإحلال صفر، فإن هذا يعني أننا أمام دالة إنتاج ذات معاملات ثابتة: أي أنه يجب توفير فدان أرض وأداة واحدة لكل عامل زراعي (أو آلة واحدة لكل عامل صناعي)، لا أكثر ولا أقل. فإذا كان نصيب العامل واحد على مائة من الفدان وأكثر من أداة، لن يتمكن من الاستفادة بها، ستكون الإنتاجية الحَدِّية لهذه الوحدة الإضافية صفرًا. وبالمثل، إذا كان هناك عامل إضافي لنفس كمية رأس المال المتاح، فإنه من المستحيل أن تزيد الإنتاجية عن طريق استخدامه.

وبالعكس، تعني مرونة إحلال لا نهائية أو غير محدودة أن الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال وللعمل مستقلة تمامًا عن كمية رأس المال وكمية العمل المتاحة. وبخاصة، يبقى العائد على رأس المال ثابتًا ولا يعتمد على كمية رأس المال: فمن الممكن في تلك الحالة أن نستمر في زيادة رأس المال وزيادة الإنتاج وفقًا لنسبة ثابتة، فليكن سنويًا 5 في المائة أو 10 في المائة عن كل وحدة رأس مال إضافية. تخيَّل اقتصادًا قائمًا بالكامل على استخدام الروبوت (من دون وجود عمل)، حيث يمكن زيادة الانتاج إلى الأبد عن طريق زيادة مطَّردة في رأس المال وحده.



قد لا نجد تلك الحالتين القصوتين موجودتين في الواقع: فالأولى قد توجد في حالة انعدام الخيال، والثانية قد توجد في حالة الإغراق في التفاؤل حيال التقدم التكنولوجي (أو الإفراط في التشاؤم حيال الإنسان، بحسب كيف تنظر إلى الأمر). لذا يقتصر السؤال على إمكانية أن نعرف ما إذا كانت مرونة الإحلال بين العمل ورأس المال أقل أم أعلى من الواحد الصحيح.

فإذا كانت المرونة تقع بين بين الصفر والواحد، فأي زيادة في نسبة «رأس المال/ الدخل» ß يترتب عليها انخفاض كبير في الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال، وبالتالي انخفاض نصيب رأس المال α = r x ß (بافتراض أن العائد على رأس المال يتحدد وفقًا لإنتاجيته الحَدِّية)[165]. أما إذا زادت المرونة على الواحد، فإن الزيادة في نسبة «رأس المال/ الدخل» ß تؤدي إلى نقص محدود في الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال، بحيث يزداد نصيب رأس المال α = r x ß (أيضًا بافتراض أن العائد على رأس المال يساوي الإنتاجية الحَدِّية[166]. وفي حالة مرونة تساوي الواحد الصحيح، يتعادل الأثران تمامًا: فالعائد على رأس المال r سينخفض بنفس المقدار الذي تشهده نسبة «رأس المال/ الدخل» ß، بحيث يبقى حاصل ضرب α =r x ß من دون أي تغيير.

ما وراء كوب-دوجلاس: مسألة استقرار القسمة بين رأس المال والعمل

ترتبط هذه الحالة الوسيطة التي تكون فيها مرونة الإحلال مساوية للواحد الصحيح بدالة الإنتاج التي تسمى «كوب-دوجلاس» Cobb-Douglas، نسبة إلى الاقتصاديين الذين قدماها لأول مرة في عام 1928. وتتميز دالة الإنتاج كوب-دوجلاس بأنه مهما حدث، وبخاصة أيًا كانت كميات رأس المال والعمل المتاحة، سيظل نصيب رأس المال مساويًا دائمًا لمعامل ثابت هو α، والذي يمكن اعتباره معاملًا تكنولوجيًا خالصًا[167].

لو α= 30 في المائة، فأيًا كانت نسبة رأس المال/ الدخل، فستكون الدخول المتولدة عن

---

(165) في الحالة القصوى التي تكون فيها المرونة صفرًا، يكون العائد، ومن ثمن نصيب رأس المال أيضًا، صفرًا، في حالة أي زيادة طفيفة في رأس المال.

(166) في الحالة القصوى لمرونة لا نهائية، لن يتغير العائد، بحيث إن نصيب رأس المال سيزيد بنفس نسب زيادة نسبة «رأس المال/ الدخل».

(167) يمكننا أن نثبت أن دالة الإنتاج Cobb-Douglas لها الشكل الرياضي التالي:

$$Y = F(K, L) = K\alpha L1 - \alpha$$

حيث Y هي الانتاج، K هو رأس المال وL هو العمل.

توجد طرق رياضية أخرى تسمح بكتابة الحالة التي تكون فيها مرونة الإحلال أكبر من أو أصغر من الواحد الصحيح. وترتبط الحالة التي تكون مرونة الإحلال فيها لا نهائية بدالة إنتاج خطية:

$$Y=f(K, L)= rK + vL$$

ويعني ذلك أن العائد على رأس المال r لا يرتبط بأي شكل بالكميات المستخدمة من رأس المال ولا كميات العمل. وبالمثل بالنسبة للعائد على العمل v، والمقصود به معدل الأجر، وهو أيضًا ثابت في حالة هذه المعادلة. انظر الملحق الفني.



رأس المال 30 في المائة من الدخل القومي (وستكون العوائد على العمل 70 في المائة). فإذا كانت معدلات الادِّخار والنمو في بلد معين تتبع في الأجل الطويل المعادلة ß= s /g، والتي تعادل ست سنوات من الدخل القومي، إذن سوف يكون معدل العائد على رأس المال مساويًا لـ 5 في المائة، بحيث يكون نصيب رأس المال 30 في المائة. وإذا كان رصيد رأس المال في الأجل الطويل يبلغ ثلاث سنوات فقط من الدخل القومي، فإن العائد على رأس المال سيتضاعف إلى 10 في المائة. وإذا تغيرت معدلات الادِّخار والنمو في الأجل الطويل، بحيث كان رصيد رأس المال مساويًا لـ 10 سنوات من الدخل القومي، فإن العائد سيهبط إلى 3 في المائة.

أصبحت دالة كوب–دوجلاس رائجة جدًا في كتب تعليم الاقتصاد في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية (خاصة في كتاب صامويلسن)، جزئيًا عن جدارة، ولكن أيضًا جزئيًا لأسباب خاطئة، على رأسها بساطتها المفرطة. فالناس تحب القصص البسيطة، وحتى ولو كانت غير دقيقة)، خاصة بسبب أن استقرار القسمة بين رأس المال–العمل يعطي رؤية مريحة ومتناغمة عن ترتيب الأوضاع الاجتماعية. أما في الحقيقة، فلا يضمن ذلك أبدًا الاستقرار في نصيب رأس المال –حتى لو تحقق– أي تناغم: فقد يقترن تمامًا مع حالة لا مساواة قصوى وغير قابلة للاستمرار في تملك رأس المال وفي توزيع الدخول.

وعلى عكس الفكرة الشائعة، لا يستلزم استقرار نصيب رأس المال من الدخل القومي على الإطلاق استقرار نسبة «رأس المال/ الدخل» حيث يمكن لتلك الأخيرة أن تأخذ قيمًا مختلفة بحسب اختلاف الزمن والدول، وهو ما يستتبع مثلًا اختلالات هائلة في امتلاك رأس المال على مستوى العالم.

غير أن النقطة التي يجب أن نشدد عليها هنا، هي أن الحقيقة التاريخية أعقد كثيرًا مما يمكن أن تصوره لنا فكرة الاستقرار التام للقسمة بين رأس المال والعمل. ففرضية كوب–دوجلاس قد تكون تقريبًا جيدًا لفترات بعينها، أو لقطاعات بعينها. كما تمثل في كل الأحوال نقطة انطلاق مفيدة للتفكير حول الموضوع. ولكنها، بحسب البيانات التي جمعناها، لا تسمح بأن نلم بطريقة مقبولة بالتنوع الذي تتسم به التطورات المشاهدة عبر التاريخ، لا في الأجل الطويل ولا المتوسط ولا القصير.

هذه النتيجة ليست مدهشة بأية حال، ففي إطار محدودية البيانات وقصر الفترة الزمنية في الوقت التي ظهرت فيه تلك الفرضية. استخدم الاقتصاديان الأمريكيان في مقالتهما الرئيسية التي نشرت في عام 1928، بيانات عن الصناعة الأمريكية من عام 1899 إلى عام 1922، تبرهن فعليًا على وجود استقرار في نصيب الأرباح[168]. كانت تلك الفرضية قد نوقشت لأول مرة، على ما يبدو، على يد الاقتصادي البريطاني آرثر باولي، الذي نشر في عام 1920

(168) انظر: C. Cobb et P. Douglas, «A Theory of Production», American Economic Review, 1928.



عملًا مهمًا عن توزيع الدخل القومي في بريطانيا بين 1880-1913، وكانت النتيجة الأساسية التي توصَّل إليها هي الاستقرار النسبي للقسمة بين عوائد رأس المال والعمل خلال تلك الفترة[169]. مع ذلك فإننا نرى أن تلك الفترات التي اختارها أولئك الاقتصاديون للتحليل قصيرة نسبيًا: خصوصًا أن تلك الدراسات لم تعقد مقارنات بين النتائج التي حصلوا عليها مع التقديرات التي تناولت بداية القرن العشرين (ولا حتى القرن الثامن عشر).

علينا أيضًا أن نضع في الاعتبار ما سبق وأشرنا إليه في المقدمة، أن تلك المسائل تتعلق بالخلافات السياسية الكبيرة في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، وأيضًا خلال كل فترة الحرب الباردة، وهو ما لا يجعل فحص الحقائق أمرًا سهلًا ولا خالصًا.

فالاقتصاديون الليبراليون أو المحافظون يأخذون على عاتقهم أن يبرهنوا أن النمو مفيد للجميع: لذا فهم متعلقون جدًا بفرضية الاستقرار التام للقسمة بين دخول رأس المال والعمل، وأحيانًا ما يهملون البيانات أو الفترات التي توضِّح زيادة نصيب رأس المال.

وفي المقابل، يميل الاقتصاديون الماركسيون إلى أن يثبتوا زيادة نصيب رأس المال دائمًا وأبدًا، وأن الأجور راكدة، وهو ما قد يجعلهم أحيانًا يلوون البيانات. في عام 1899، عندما حاول المسكين إدوارد برنشتاين أن يدعي بأن الأجور تنمو وأن الطبقة العمالية يمكن أن تحقق الكثير من المكاسب إذا ما دعمت النظام القائم وقتها (وكان مستعدًا لأن يصبح نائب رئيس البرلمان) حوصر بجفاء كأقلية في مؤتمر الحزب الديمقراطي الاجتماعي المنعقد في هانوفر. وهناك أيضًا المؤرخ الشاب والاقتصادي الألماني يورجن كوجزينسكي، الذي سيصبح في السنوات 1950-1960 البروفيسير المرموق، مدرس التاريخ الاقتصادي في جامعة هومبولدت في برلين الشرقية. وقد نشر بين عامي 1960 و1972 تأريخًا عظيمًا للأجور على مستوى العالم في 38 جزءًا، والذي هاجم باولي، ومن هم على شاكلته من الاقتصاديين البرجوازيين عام 1937. دافع كوجزينسكي عن فرضية التدهور المستمر في نصيب العمل منذ بدايات الرأسمالية الصناعية وحتى الثلاثينات من القرن العشرين. قد يكون ذلك صحيحًا بالنسبة للنصف الأول من القرن التاسع عشر، أو حتى ثلثي القرن. ولكنه مبالغ فيه جدًا إذا ما أخذنا الفترة على بعضها[170].

---

(169) وفقًا لحسابات Bowly، فإن الدخول المتولدة عن رأس المال طوال الفترة تراوحت عند حدود 37 في المائة من الدخل القومي، بينما كانت الدخول الناتجة عن العمل في حدود 63 في المائة. انظر:

A. Bowley, "The Change in the Distribution of National Income, 1880-1913" Clarendon-Press, 1920. وكانت تلك النتائج متسقة مع تلك التي أوردناها عن نفس الحقبة. انظر الملحق الفني.

(170) انظر: J. Kuczynski, Labor Conditions in Western Europe 1820-1935, Lawrence & Wishart, 1937.

في نفس السنة، حدَّث باولي دراسته ومد الفترة التي تناولها في عام 1920: راجع A.Bowley, Wages and Income in the United Kingdom Since 1860, Cambridge University Press, 1937.

انظر أيضًا:

= Gesichte der Lage der Arbeiter Unter dem Kapitalismus, 38 volumes, Berlin, 1960- 1972



في السنوات اللاحقة، اشتعل الجدل على صفحات الدوريات الأكاديمية. وفي عام 1939، في «الإيكونوميك هيستوري ريفيو»، المتخصصة في التاريخ الاقتصادي، وحيث كانت النقاشات الهادئة أمرًا معتادًا، ساند فريدريك براون باولي بشكل صريح، واصفًا إياه بالباحث العظيم والاحصائي الجاد، في حين كان كوجزينسكي في رأيه ليس أكثر من «محتال»، وهي تهمة كانت بعيدة عن إصابة هدفها.

في العام نفسه، اصطف كينز مع الاقتصاديين البورجوازيين ووصف استقرار القسمة بين رأس المال والعمل على أنها «الظاهرة الأكثر انضباطًا في علم الاقتصاد برمته». وهي مقولة متسرعة إذ إن كينز استند أساسًا على بعض البيانات من القطاع الصناعي البريطاني أثناء فترة الأعوام 1920-1930، وهو أمر غير كاف للخروج بمثل هذا الاستنتاج القاطع العالمي[171].

في الكتب التي كتبت خلال فترة الأعوام 1950-1970، أوحتى تلك التي كتبت في أعوام 1980-1990، صارت تلك الفرضية القائلة باستقرار اقتسام الدخول بين العمل ورأس المال تُقدم على أنها حقيقة، وللأسف من دون حتى أي ذكر واضح للفترة التي توصلنا على أساسها إلى هذا القانون المفترض. ويكتفي الناس عادة بأخذ بيانات تبدأ في الخمسينات، من دون مقارنتها بفترة ما بين الحربين أو بداية القرن العشرين، ولا القرنين الثامن عشر والتاسع عشر بالطبع.

بدءًا من التسعينات، ظهرت عدة دراسات ترصد الارتفاع الملحوظ في نصيب الأرباح ورأس المال من الدخل القومي للدول الغنية منذ السبعينات، وبالتالي في المقابل الانخفاض الكبير في نصيب الأجور والعمل. من هنا بدأ التشكيك في فرضية الاستقرار العالمي، حتى حذَّر منها عدد من التقارير الرسمية الصادرة عن منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وصندوق النقد الدولي في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين(وهي علامة أن المسألة صارت تؤخذ بجدية)[172].

وتكمن جدّة وأهمية هذه الدراسة في أنها -إلى حد علمي- تعتبر أول محاولة لإعادة وضع القسمة بين رأس المال والعمل في إطارها التاريخي الأعم، وكذلك الزيادة الحديثة في نصيب

= الأجزاء 32 و33 و 34 مخصصة لفرنسا. من أجل عمل تحليل نقدي لسلسلة بيانات كوجزينسكي، والتي تعد حتى اليوم مرجعًا تاريخيًا لا ينافس، على الرغم من نواقصه، انظر:

T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXe Siecle, op. Cit. , p. 667 -681.

انظر الملحق الفني للمزيد من المراجع الإضافية.

(171) انظر: J. M. Keynes, «Relative Movement of Wages and Output», Economic Journal, 1939, P. 48.

من الشيق أن نلحظ أنه في تلك الحقبة كان أنصار فرضية استقرار القسمة بين رأس المال والعمل ما زالوا مترددين فيما يخص تحديد المستوى -المفترض أنه مستقر- لهذه القسمة. في هذا الشأن، أصر كينز على أن نصيب الدخول التي تذهب إلى «العمل اليدوي» (وهي فئة صعبة التعريف بشكل دقيق خلال فترة زمنية طويلة) يبدو مستقرا في حدود 40 في المائة من الدخل القومي خلال السنوات 1920-1930.

(172) انظر الملحق الفني للحصول على ببليوغرافيا كاملة حول الموضوع.



رأس المال، مع التركيز على تطور نسبة «رأس المال/ الدخل» منذ القرن الثامن عشر، وحتى بداية القرن الواحد والعشرين. بالقطع، هذه المحاول تشوبها شوائب، نظرًا لعيوب المصادر التاريخية المتاحة، ولكنها تسمح على ما يبدو بتحديد القضايا وتحديث الدراسة المتعلقة بهذه المسألة.

الإحلال بين رأس المال والعمل في القرن الواحد والعشرين: مرونة أكبر من الواحد الصحيح

لنبدأ بفحص قصور نموذج كوب-دوجلاس فيما يتعلق بالتطورات التي تحدث على مدى زمني طويل جدًا. فعلى مدى فترة طويلة جدًا من الوقت، تبدو مرونة الإحلال بين العمل ورأس المال أكبر من الواحد الصحيح: فتؤدي أي زيادة في نسبة «رأس المال/ الدخل» ß إلى زيادة طفيفة في نصيب رأس المال من الدخل القومي α، والعكس بالعكس.

من المفترض أن هذا مرتبط بحالة توجد فيها استخدامات متعددة لرأس المال في الأجل الطويل. في الواقع، تفترض التطورات المشاهدة عبر التاريخ أنه من الممكن دائمًا -إلى حدٍّ ما- أن نجد استخدامات جديدة مفيدة لرأس المال، مثل طرق مبتكرة للبناء أو لتجهيز المساكن (مثل السخانات الشمسية أو السخانات الالكترونية المثبتة داخل الحوائط أو فوق الأسطح)، أومعدات آلية أو الكترونية أكثر تعقيدًا، أو تقنيات طبية تستخدم دائمًا المزيد من رأس المال. وهذا من دون أن نتطرق إلى حالة يكون الاقتصاد فيها كله مميكنًا[173] تمامًا بحيث يتوالد رأس المال لوحده -وهو ما يتفق مع مرونة إحلال لا متناهية-، وهكذا نجد في اقتصاد متقدم ومتنوع في استخدامه لرأس المال، يتميز بمرونة إحلال أكبر من واحد.

طبعًا، من الصعب التنبؤ بالمدى الذي ستذهب إليه مرونة الإحلال الأكبر من الواحد الصحيح خلال القرن الواحد والعشرين. اعتمادًا على قاعدة البيانات، يمكننا تقدير أن المرونة تتراوح بين 1.3 و1.6 [174]. ولكن بعيدًا عن أن تلك تعتبر تقديرات تفتقر نسبيًا إلى الدقة والتأكد، لا يوجد هناك أي سبب يدل على أن تكنولوجيات المستقبل ستتصف بنفس مرونة تكنولوجيا الماضي.

الشيء الوحيد الذي يبدو مثبتًا هو الميل إلى الزيادة في نسبة رأس المال/ الدخل ß المشاهدة في الدول الغنية خلال العقود الأخيرة، والتي يمكن أن تمتد إلى بقية الكرة الأرضية خلال القرن الواحد والعشرين في حالة تعميم انخفاض النمو (وخاصة الديموغرافي). يصحب هذه الزيادة ارتفاع مزمن في نصيب رأس المال من الدخل القومي α. قد يكون من الممكن أن يقل العائد على رأس المال r حالما تزيد نسبة «رأس المال/ الدخل ß. ولكن استنادًا إلى

---

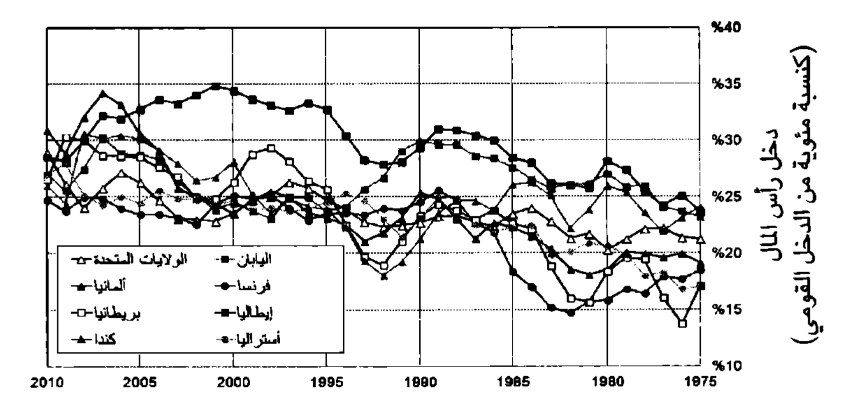
(173) المقصود هو اقتصاد معتمد كليًا على الآلات من دون العمل (المترجمان).

(174) انظر الملحق الفني.



الخبرة التاريخية، الأكثر احتمالًا هو أن يتغلب أثر الحجم على أثر السعر مما يؤدي إلى أن أثر التراكم سيتغلب على انخفاض العائد.

في الواقع، تشير البيانات المتاحة إلى أن نصيب رأس المال قد تطور في معظم الدول الغنية خلال الفترة 1970-2010، مع كل زيادة طرأت على نسبة «رأس المال/ الدخل» (انظر الشكل 6.5). ولكن يجب أن ننتبه إلى أن تلك الزيادة كانت متسقة مع مرونة الإحلال الأكبر من الواحد، وأيضًا مع تحسن القدرة التفاوضية لرأس المال في مقابل العمل خلال العقود الماضية، في إطار من القدرة المتزايدة لرأس المال على الحراك والتنافس الشديد بين الدول لجذب الاستثمارات. قد يكون كل من هذين العاملين قد قويًا بعضهما بعضًا خلال العقود الأخيرة، ومن المحتمل أن يستمر هذا الوضع في المستقبل. في كل الأحوال، من المهم أن نؤكد على أنه لا توجد أي آلية اقتصادية ذاتية التصحيح تستطيع أن تمنع أن تكون الزيادة المطردة في نسبة «رأس المال/ الدخل» ß مصحوبة بزيادة مستمرة في نصيب رأس المال من الدخل القومي α.



الشكل 6.5: نصيب رأس المال في الدول الغنية، فترة الأعوام 1975-2010

كانت الدخول المتولدة عن رأس المال تمثل ما بين 15 % و20 % من الدخل القومي في الدول الغنية في عام 1975. بينما صارت تتراوح بين 25 % و35 % في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين.

مصادر وسلاسل بيانات زمنية: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

المجتمعات الزراعية التقليدية: المرونة أقل من الواحد الصحيح

لقد رأينا للتو أن الاقتصادات المعاصرة تبدو وكأنها تتمتع بإمكانيات كبيرة لإحلال رأس المال محل العمل. من اللطيف أن نلحظ أن الأمر مختلف تمامًا في حالة الاقتصادات التقليدية المعتمدة على الزراعة، حيث يأخذ رأس المال في الأساس شكل الأراضي الزراعية.



تشير البيانات التاريخية التي نملكها بكل وضوح إلى أن مرونة الإحلال كانت أقل كثيرًا من الواحد الصحيح في المجتمعات الزراعية التقليدية. بشكل خاص، تلك هي الطريقة الوحيدة التي تفسر لماذا تميزت الولايات المتحدة الأمريكية في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، وعلى الرغم من أن مساحات الأراضي أكبر منها في أوروبا، بقيمة أقل للأراضي (مقاسة بنسبة رأس المال/ الدخل)، كما تميزت بمستويات ريع عقاري (وبنصيب رأس المال من الدخل القومي) أقل بوضوح عنه في العالم القديم[175].

ولكن الأمر يتعلق بنفس المنطق: فحتى يصير من الممكن أن نحل رأس المال محل العمل بشكل كبير، يجب أن يكون لدى رأس المال القدرة على اتخاذ أشكال مختلفة. ففي إطار شكل معين -وليكن الأراضي-، لا يمكن تفادي أنه بعد نقطة معينة سيتغلب أثر السعر على أثر الحجم. إذا كان هناك ثمة مائة شخص يتمتعون بأرض قارة بأكملها لزراعتها، سيكون من المنطقي أن سعر الأرض والريع الذي يأتي منها سيهبط إلى مستويات متدنية للغاية. لا توجد حالة قادرة على تجسيد فكرة أن «الكثير من رأس المال يقتل عائد رأس المال» أفضل من المقارنة بين قيمة الأراضي الزراعية والريع من الأرض في العالم الجديد ونظيريهما في أوروبا.

هل رأس المال البشري وهم؟

نصل الآن إلى سؤال مركزي: هل كان الصعود القوي لرأس المال البشري على مدى التاريخ وهمًا؟ بشكل أكثر دقة، اتسمت عملية التنمية والنمو الاقتصادي، وفقًا لرؤية منتشرة نسبيًا، بأن المؤهلات والمعرفة والعمل البشري بشكل عام صارت أكثر أهمية في قلب عملية الإنتاج كلما تقدم الزمن بالعملية الإنتاجية. وحتى لو لم تذكر هذه الفرضية بشكل صريح، إلا أن هناك تفسيرًا مقبولًا يقول إن التكنولوجيا قد تطورت بحيث جعلت عنصر العمل يلعب دورا أكبر من ذي قبل[176]. يبدو من المستحسن أن نفسر بتلك الطريقة الانخفاض الذي طرأ على نصيب رأس المال الذي شهدناه في الأجل الطويل جدًا، من 35-40 في المائة في الفترة بين الأعوام 1800-1810، إلى 20-30 في المائة خلال الفترة بين الأعوام 200-2010، والزيادة المقابلة له في نصيب العمل من 60-65 في المائة إلى 70-75 في المائة. زاد نصيب العمل، ببساطة لأن العمل صار أكثر أهمية في العملية الإنتاجية. إنه الصعود القوي لرأس المال البشري الذي سمح بتخفيض نصيب رأس المال سواء كان أرضًا أم عقارًا أم مالًا.

---

(175) المقصود أوروبا (المترجمان).

(176) قد يأخذ ذلك شكل زيادة في الأُس α-1 في دالة الإنتاج كوب-دوجلاس (وبالتالي انخفاض في α)، أو شكل تعديلات مشابهة في دوال الانتاج الأعم المرتبطة بمرونات إحلال أقل أو أكثر من الواحد الصحيح. انظر الملحق الفني.



إذا صح هذا التفسير، فسنكون بصدد تحوُّل في غاية الدلالة. ولكن الحذر هنا مطلوب. فمن ناحية، كما أشرنا من قبل، نحن نفتقر إلى القدرة على العودة إلى الوراء حتى نتمكن من الحكم جيدًا على التطور الذي طرأ على نصيب رأس المال في المدى الزمني الطويل جدًا. فمن الممكن تمامًا أن يعود نصيب رأس المال إلى الارتفاع في العقود القادمة نحو مستوياته التي شوهدت في بداية القرن التاسع عشر. قد يحدث ذلك إما لأن الهيكل التكنولوجي -ومن ثم الأهمية النسبية للعمل ولرأس المال- لم يتغير فعليًا (وإنما ما تغير هو تطور القدرات التفاوضية لكل من العمل ولرأس المال). أو بسبب أن الهيكل التكنولوجي قد تغيَّر قليلًا -وهو الأرجح- ولكن الزيادة في نسبة «رأس المال/ الدخل» تدفع تلقائيًا نصيب رأس المال إلى مستويات قياسية، أخذًا في الاعتبار أن مرونة الإحلال بين العمل ورأس المال تتجاوز الواحد الصحيح على المدى الطويل.

قد يكون ذلك الدرس الأهم حتى هذه النقطة من بحثنا: ما زالت التكنولوجيا الحديثة تستخدم الكثير من رأس المال، وخاصة أن تنوع استخدامات رأس المال يحول دون أن ينهار العائد عليه. في تلك الظروف، لا يوجد أي سبب طبيعي لأن ينخفض نصيب رأس المال على المدى الطويل جدًا، حتى وإن صار التقدم التكنولوجي أمرًا مواتيًا للعمل.

من ناحية أخرى، الحذر واجب أيضًا للسبب التالي: هذا الانخفاض الحتمي الذي طرأ على المدى الطويل في نصيب رأس المال، من 35-40 في المائة إلى 25-30 في المائة، والذي يبدو لنا في جوهره واقعيًا، هو أمر ذو دلالة. ولكنه مع ذلك ليس تغييرا للحضارة. فقد زادت مستويات التأهيل بلا شك خلال العقدين الأخيرين. ولكن رصيد رأس المال العقاري والصناعي والمالي زاد أيضًا وبقوة.

قد نتخيل أحيانًا لو أن رأس المال يختفي، ونتحول بلمسة من عصا سحرية من حضارة قائمة على رأس المال والتوريث وعلاقات القرابة إلى حضارة مبنية على رأس المال البشري والجدارة. وتحلُّ الكوادر المؤهلة محل المساهمين ذوي الكروش السمينة، وذلك بفضل التغير التكنولوجي. سنعود لتلك المسألة عندما ندرس في الجزء القادم اللا مساواة وتوزيع الدخول والثروات على المستوى الفردي: فمن المستحيل أن نجيب بشكل سليم في هذه المرحلة. ولكن يكفينا ما نعرفه الآن حتى نحذر من التفاؤل المتعالي: لم يختف رأس المال، ببساطة لأنه ما زال مفيدًا، تقريبًا بنفس القدر الذي كان عليه في عصر بالزاك وأوستن، بل وقد يفوقه أهمية في المستقبل.

تغيرات القسمة بين رأس المال والعمل في الأجل المتوسط

رأينا للتو أن فرضية كوب-دوجلاس القائلة بثبات القسمة بين رأس المال والعمل لم تسمح بالأخذ في الاعتبار بطريقة مرضية تلك التطورات التي حدثت فيها على المدى



الطويل. وينطبق الأمر ذاته، بل وأكثر، فيما يتعلق بتطورات الأجل المتوسط والقصير، التي كانت تمتد أحيانًا إلى فترات طويلة نسبيًا، وخاصة من وجهة نظر أولئك الذين عاصروها.

الحالة الأكثر تجليًا هي تلك التي ذكرناها في المقدمة. وهي بلا شك الزيادة التي طرأت على نصيب رأس المال خلال المراحل الأولى للثورة الصناعية، خلال الفترة بين أعوام 1800–1810 إلى 1850–1860. في بريطانيا، حيث تتوافر البيانات الأكثر اكتمالًا، تفترض الأعمال التاريخية المتاحة، وخاصة تلك التي كتبها روبرت آلن (والذي أطلق على فترة ركود الأجور الطويلة «استراحة إنجلز»)، أن نصيب رأس المال زاد في حدود 10 في المائة من الدخل القومي، من حوالي 35–40 في المائة في نهاية القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر إلى 45–50 في المائة في منتصف القرن التاسع عشر. وذلك في الوقت الذي كُتب فيه البيان الشيوعي، ثم شرع ماركس في كتابة «رأس المال».

ووفقًا لما هو متاح لدينا من بيانات يبدو أن تلك الزيادة قد تم تعويضها من خلال انخفاض مشابه في نصيب رأس المال خلال السنوات 1870–1900، ثم ارتفاع طفيف في السنوات 1900–1910، بحيث إنه في النهاية، لم يختلف نصيب رأس المال أبدًا في مطلع القرن العشرين (العصر الجميل) عنه في الفترة الثورية والنابوليونية (انظر الشكل البياني 6.1). وهكذا إذن يمكن الحديث عن تغيرات «الأجل المتوسط» بدلًا من تغيرات على المدى الطويل. ويبقى أن اكتساب نصيب رأس المال ما يقدر بعشرة في المائة من الدخل القومي خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر أمر لا يمكن تجاهله: بوضوح، ذهبت خيرات النمو في تلك الفترة إلى الأرباح، بينما نرى بشكل موضوعي أن الأجور ظلت -في ذلك العصر- راكدة عند مستوى متواضع.

يبرر آلن هذا التطور في المقام الأول بوفرة الأيدي العاملة نتيجة الهجرة خارج الريف، وكذلك نتيجة التحولات التكنولوجية التي زادت بطريقة هيكلية انتاجية رأس المال في قلب دالة الإنتاج: أو لنقل اختصارًا نزوات التكنولوجيا[177].

وتبين البيانات المتاحة عن فرنسا نفس التطور الزمني. إذ تشير كل المصادر بوجه خاص إلى ثبات كبير في أجور العمال خلال فترة أعوام 1810–1850، على الرغم من أن النمو الصناعي كان في أوجه. وتؤكد البيانات التي قام بجمعها جون بوفييه وفروانسوا فيريه من خلال حسابات كبرى الشركات الصناعية الفرنسية في القرن التاسع عشر على نفس التطور الزمني: ارتفاع في حصة رأس المال حتى خمسينات القرن التاسع عشر، ثم انخفاض بين عامي 1870–1900، ثم عودة إلى الارتفاع في العقد الأول من القرن العشرين[178]. وتفترض

(177) انظر الملحق الفني.

(178) انظر: J. Bouvier, F. Furet et M. Gilet, Le Mouvement du Profit en France au XIXe siècle, op:cit



البيانات المتاحة عن القرن الثامن عشر، وفترة الثورة الفرنسية، بالمثل، زيادة في نصيب الريع العقاري في العقود السابقة على الثورة (وهو ما يبدو متسقًا مع ملاحظات آرثر يونج عن بؤس الفلاحين الفرنسيين[179]، وارتفاعات كبيرة في الأجر بين عامي 1789 و1815 (والتي من الممكن تفسيرها بإعادة توزيع الأراضي وبتعبئة الأيدي العاملة على خلفية الصراعات الحربية)[180]. وبالنظر إلى الفترة ما بين استعادة الملكية وملكية يوليو، تركت الحقبة الثورية والنابوليونية ذكرى حسنة للطبقات الشعبية.

من أجل أن نعي جيدًا تلك التغيرات في أنصبة رأس المال والعمل في الأجلين القصير والمتوسط، أوضحنا في الأشكال البيانية 6.6 و حتى 6.8 التطور السنوي للقسمة بين رأس المال والعمل في فرنسا من عام 1900 إلى عام 2000، مع الفصل من ناحية بين تطور قسمة الأرباح -الأجور الخاصة بالقيمة المضافة لدى الشركات[181]، وبين تطور نصيب الإيجارات من الدخل القومي، من ناحية أخرى». سنلحظ بشكل خاص أن القسمة بين الأرباح والأجور قد عرفت ثلاث مراحل واضحة منذ الحرب العالمية الثانية، مع ارتفاع كبير في نصيب الأرباح من 1945 وحتى 1968، ثم انخفاض شديد الوضوح في نصيب الأرباح من عام 1968 وحتى 1983، ثم في النهاية عودة سريعة إلى الصعود منذ عام 1983 لتستقر منذ بداية التسعينات.

سنعود في الفصول القادمة إلى ذلك المسار الزمني المسيَّس بامتياز حين ندرس القوى المحركة للا مساواة في الدخول. وسنلحظ أن نصيب رأس المال يعتبر في مجمله آخذًا في الصعود منذ عام 1990 وحتى عام 2010، على الرغم من استقرار حصة الأرباح.

---

(179) انظر:

F. Simiand, Le Salaire, l'Evolution Sociale et la Monnaie, op. Cit.; E. Labrousse, Esquisse du Mouvement des Prix et des Revenus en France au XIXè Siècle, op. Cit.

تقترح سلاسل البيانات التاريخية التي قام بجمعها جيفري ويليامسون وزملاؤه عن التطورات في المدى الطويل جدًا للريع العقاري وللأجور أيضًا بدورها ارتفاعا في حصة الريع العقاري من الدخل القومي في القرن الثامن عشر. انظر الملحق الفني.

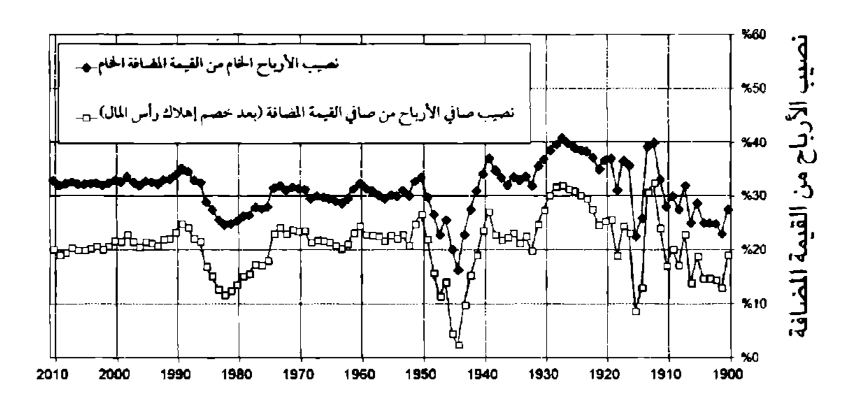
(180) انظر:

A. Chabert, Essai sur les Mouvements des Prix et des Revenus en France de 1789 à 1820, Librairie de Médicis, 1945)1949, 2 vol:

انظر أيضًا: G. Postel-Vinay, A la Recherche de la Révolution Economique Dans les Campagnes (1789-1815), Revue Economique, 1989.

(181) «القيمة المضافة» للشركة هي الفرق بين ما تحصل عليه الشركة من بيع خدماتها وسلعها (أي رقم المبيعات بالإنجليزية sales value، أو حجم الأعمال chiffre d'affaires في المحاسبة الفرنسية) وتكاليف المشتريات من الشركات الأخرى التي تتحملها الشركة (وتسمى «الاستهلاك الوسيط»). وكما يتضح من الاسم، يقيس هذا المبلغ القيمة التي أضافتها الشركة إلى العملية الإنتاجية. تسمح القيمة المضافة أيضًا بدفع مرتبات العاملين، وما يتبقى تكون بالطبع الأرباح التي تحققها الشركة. وعادة ما تقتصر دراسة القسمة بين رأس المال والعمل على القسمة بين الأرباح والأجور، وهو ما يجعلنا ننسى الإيجارات.

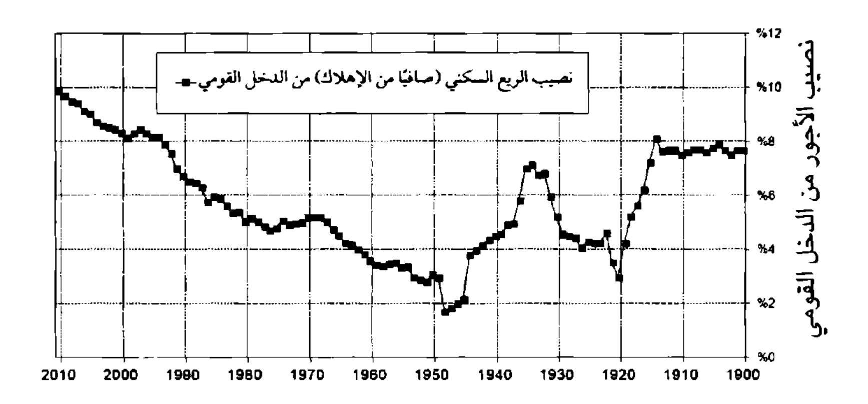




الشكل 6.6: حصة الأرباح من القيمة المضافة للشركات في فرنسا، فترة أعوام 1900-2010

زاد نصيب الأرباح الخام للشركات من 25 % في عام 1982 إلى 33 % في عام 2010: كما زاد نصيب الأرباح الصافية من صافي القيمة المضافة من 12 % إلى 20 %.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

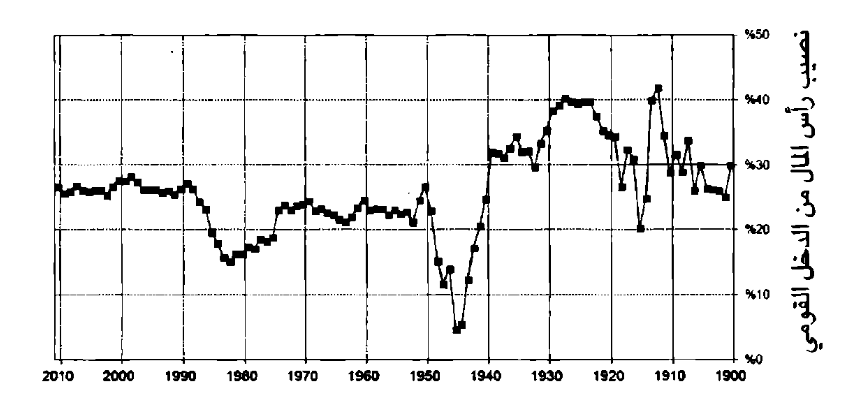


الشكل 6.7: نصيب الأجور من الدخل القومي في فرنسا، فترة أعوام 1900-2010

تضاعف نصيب الأجور (القيمة الإيجارية للمساكن) من 2 % في عام 1948 إلى 10 % في عام 2010.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c





الشكل 6.8: حصة رأس المال في الدخل القومي في فرنسا، فترة أعوام 1900-2010

ارتفعت حصة العائد على رأس المال (الأرباح+صافي الإيجارات) من الدخل القومي من 15 % في عام 1982 إلى 27 % في عام 2010.

العودة إلى ماركس وميل معدل الربح للانخفاض

في نهاية ذلك الفحص للقوى التاريخية المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل والقسمة بين رأس المال-العمل، لا يضير أن ندقق في العلاقة بين الاستنتاجات التي توصلنا إليها والفرضيات الماركسية.

وفقًا لماركس، فإن الآلية الأساسية التي «تحفر بها البرجوازية قبرها بنفسها» هي ما سمَّيناه في المقدمة «مبدأ التراكم اللانهائي»: يراكم الرأسماليون كميات متزايدة من رأس المال، مما يؤدي في النهاية إلى ميل عنيد لانخفاض معدل الربح (أي معدل العائد على رأس المال)، مما يؤدي إلى تراكم خسائرهم.

لا يستخدم ماركس نموذجًا رياضيًا، كما أن كلامه ليس بلا شوائب، حتى أنه من الصعب التيقن مما كان يدور في رأسه. ولكن تبقى هناك طريقة متماسكة منطقيًا لتفسير كلامه وذلك عن طريق القانون المحرك

$\beta = s / g$ في الحالة الخاصة التي يكون معدل النمو فيها يساوي صفرًا، أو أقرب ما يكون إلى الصفر.

لنتذكر أن g تقيس معدل النمو الهيكلي في الأجل الطويل، بمعنى مجموع معدلات نمو الإنتاجية والسكان. ولكن في ذهن ماركس، كما كان الوضع بالنسبة لكل الاقتصاديين في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، وإلى حدٍّ كبير حتى أعمال صولو خلال خمسينات القرن العشرين، لم يكن المفهوم نفسه الخاص بمعدل النمو الهيكلي، المدفوع بنموالإنتاجية



الدائم والمستمر، مصاغًا ولا معرَّفًا بوضوح[182]. في ذلك العصر، كانت الفرضية الضمنية هي أن نمو الإنتاج، وبخاصة الصناعي، يرجع في المقام الأول إلى تراكم رأس المال الصناعي. في قول آخر، السبب الوحيد في زيادة الإنتاج هو أن كل عامل كان مدعومًا بكم متزايد من الآلات والمعدات التي يحصل عليها، وليس بسبب أن الإنتاجية -لنفس القدر من العمل ورأس المال قد زادت - في حد ذاتها. لكننا بتنا اليوم نعرف أن نمو الإنتاجية وحده هو الذي يسمح بالنمو الهيكلي على المدى الطويل. ومع هذا، ونتيجة لنقص القدرة على دراسة التاريخ وقلة البيانات المتاحة، لا يمكن الجزم بأن تلك الحقيقة تنطبق على عصر ماركس.

في الحالة التي ينعدم فيها النمو الهيكلي وحيث معدل النمو g يساوي صفرًا، نصل إلى تناقض منطقي قريب من ذلك الذي يصفه ماركس. حالما يبدأ معدل الادِّخار s في اتخاذ قيمة صافية موجبة- أي عندما ينخرط الرأسماليون في مراكمة المزيد من رأس المال سنويًا، رغبة في القوة أو في إدامة مزاياهم، أو ببساطة بسبب أن مستوى معيشتهم قد ارتفع جدًا، ترتفع نسبة رأس المال/ الدخل إلى غير رجعة.

لمزيد من التعميم، إذا كان المعدل g ضعيفًا ويقترب من الصفر، تميل نسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل $ß=s /g$ إلى اللانهاية. ومع نسبة رأس مال/ الدخل لا متناهية الارتفاع في الأجل الطويل، سيصبح العائد على رأس المال r بالضرورة أقل فأقل حتى يقترب أكثر من الصفر مع تقدم الزمن، وإلا التهم في النهاية نصيب رأس المال $\alpha = r \times \beta$ مجمل الدخل القومي[183].

إذن، يتعلق التناقض الحركي الذي أشار إليه ماركس بصعوبة حقيقية، والمخرج المنطقي الوحيد منها هو النمو الهيكلي، فهو وحده القادر -إلى حدٍّ ما- على موازنة عملية التراكم الرأسمالي. فالنمو الدائم في الإنتاجية وفي السكان يسمح بموازنة الإضافة الدائمة لوحدات جديدة من رأس المال، كما يعبر عنه القانون $ß=s /g$، والذي من دونه سيكون الرأسماليون فعلًا بصدد حفر قبورهم: إما أن يتنازعوا فيما بينهم، في محاولة بائسة للحيلولة دون ميل معدل الربح للانخفاض (مثلًا عن طريق إثارة الحروب للحصول على أفضل الاستثمارات الاستعمارية، كما رأينا في الأزمة المغربية بين فرنسا والمغرب في عامي 1905 و1911)، أو عن طريق التوصل إلى فرض نصيب أقل من العائد على العمل، مما يقود في النهاية إلى ثورة بروليتارية، ومصادرة موسعة للملكيات. في كل الأحوال، فإن الرأسمالية تبقى ملغمة بتناقضاتها الداخلية.

---

(182) لم يكن مفهوم النمو الدائم والمستقر للسكان في الأجل الطويل أكثر وضوحًا. وللحق، فهو ما زال للآن مشوشًا ومخيفًا، ومن هنا جاء القبول العام لفرضية استقرار سكان العالم. انظر الفصل الثاني.

(183) الحالة الوحيدة التي لا يؤول فيها العائد إلى الصفر هي حالة اقتصاد معتمد كليًا على رأس المال و«مميكن» في الأجل الطويل (حالة مرونة إحلال لا نهائية بين العمل ورأس المال وباستخدام يكاد يقترب من استختدام كامل لرأس المال فقط في الانتاج (production asymptotique. انظر الملحق الفني.



ومما يؤكد الفكرة التي ذهب إليها ماركس عن نموذج من هذا القبيل، أي نموذج قائم على أساس تراكم لا نهائي لرأس المال، أنه استخدم عدة مرات أمثلة لحسابات شركات صناعية تتميز بكثافات رأسمالية شديدة. في الجزء الأول من رأس المال، يعطي ماركس المثل بحسابات مصنع للمنسوجات -والتي يحدد أنه حصل عليها من صاحب المصنع. وتوضح تلك الحسابات فيما يبدو علاقة قوية جدًا بين القيمة الإجمالية لرأس المال الثابت والمتغير المستخدم في العملية الإنتاجية وقيمة الإنتاج السنوي، تبدو أكبر من عشرة. يبعث هذا النوع من نسبة رأس المال/ الدخل فعليًا على شيء من الخوف: فيكفي أن يكون معدل العائد على رأس المال 5 في المائة حتى يتجاوز نصيب الأرباح نصف الإنتاج. ومن الطبيعي أن يتساءل ماركس -ويشاركه في هذا الكثير من المراقبين القلقين في ذلك العصر- عن ماهية ما سيؤول إليه كل هذا (خاصة وأن الأجور كانت تعاني من الركود منذ بداية القرن التاسع عشر)، وإلى أي نوع من التوازن الاقتصادي-الاجتماعي في المدى الطويل ستقودنا إليه هذه التنمية الصناعية شديدة الكثافة في رأس المال.

كان ماركس أيضًا قارئًا نهما للتقارير البرلمانية البريطانية للسنوات 1820-1860، التي استخدمها لتوثيق مأساة أجور العمال، وحوادث العمل، والظروف الصحية السيئة، وبشكل عام جشع حائزي رأس المال الصناعي. كما استخدم أيضًا الإحصاءات المشتقة من الضرائب المجدولة[184] المفروضة على الأرباح من مصادر عدة، والتي تظهر تزايدًا سريعًا في الأرباح الصناعية في بريطانيا خلال السنوات 1840-1850. بل حاول ماركس حتى أن يستخدم -بطريقة هي انطباعية إلى حدٍّ كبير- بعض الاحصاءات التركات والميراث من أجل إظهار التصاعد السريع جدًا في أكبر الثروات البريطانية منذ عصر الحروب النابليونية[185].

المشكلة هي أنه على الرغم من كل تلك الإلهامات المهمة التي قدمها ماركس، إلا أنه احتفظ في الأغلب الأعم بمدخل ساخر، وقليل التماسك، تجاه الاحصاءات المتاحة. فهو على الأخص لم يتقصَّ ليعرف ما إذا كانت تلك الكثافة الرأسمالية الشديدة التي اعتقد أن حسابات بعض المصانع تكشف عنها هي ممثلة للاقتصاد البريطاني في مجموعه أم لا، ولا حتى لهذا القطاع أو ذاك، وهو ما كان يمكن أن يفعله عن طريق تجميع بعض العشرات من حسابات الشركات. والمدهش، ونحن نتحدث عن كتاب مكرس إلى حدٍّ كبير لمسألة التراكم الرأسمالي، هو أن ماركس لا يشير إلى محاولات تقدير رصيد رأس المال القومي،

---

(184) impôt cédulaire هي ضرائب تتعدد معدلاتها بحسب نوع الدخل الذي تفرض عليه (المترجمان).

(185) نجد البيانات الضريبية الأكثر إثارة للاهتمام في الملحق 10 من كتاب رأس المال. انظر الملحق الفني لتحليل بعض من حسابات نصيب الأرباح ومعدل الاستغلال المستقاة من دفاتر الشركات التي درسها ماركس في كتابه الأجر والثمن والربح (عام 1865)، يعطي ماركس أيضًا مثالًا بدفاتر أحد المصانع كثيفة رأس المال حيث تبلغ الأرباح 50 في المائة من القيمة المضافة (أي مساوية للأجور). وحتى لو لم يصرح بذلك بشكل واضح، فهذا هو نمط التوزيع العالمي الذي كان يبدو أنه يرد في ذهنه لاقتصاد صناعي.



والتي تضاعفت في بريطانيا منذ بدء القرن الثامن عشر، والتي شهدت تغيرات عديدة منذ بدء القرن التاسع عشر، منذ أعمال كولكوهون في السنوات 1800-1810 وحتى أعمال جيفن في السنوات 1870-1880[186]. لم يتوقف ماركس أبدًا عند الحسابات القومية التي كانت بصدد التطور من حوله، وللأسف أن هذا كان سيسمح له بتأكيد ما بدًا إلى حدٍّ ما أنه حدس متعلق بتراكم كبير لرأس المال الخاص الذي ميَّز هذا العصر، وخاصة أنه كان ليزيد وضوح نموذجه التفسيري.

ما وراء «الاثنين من كمبريدج»

علينا رغم ما سبق أن نؤكد أن الحسابات القومية ومختلف المواد الإحصائية المتاحة عن نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين كانت غير كافية لدراسة القوى المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل بشكل سليم. وبشكل خاص، كانت هناك تقديرات أكثر لرصيد رأس المال من تلك الخاصة بالدخل القومي وبالإنتاج المحلي.

ثم تولَّدت ظاهرة عكسية في منتصف القرن العشرين، في أعقاب صدمات فترة أعوام 1914-1945. ويمكن بلا شك أن يفسر ذلك جزئيًا لماذا ظلت مسألة تراكم رأس المال لفترات طويلة، وكذا وجود مخرج متوازن لتلك العملية الحركية، موضوع جدالات عديدة، وعمومًا هو مصدر للارتباك، كما اتضح من خلال الجدال الشهير الذي سمِّي جدال «الاثنين من كمبريدج»، والذي شهدته السنوات 1950-1960.

لنتذكر عناصره سريعًا؛ عندما ورد ذكر المعادلة ß=s /g بشكل علني لأول مرة، عن طريق الاقتصاديين هارود ودومار، في نهاية الثلاثينات وخلال الأربعينات من القرن العشرين، كان من المعتاد أن تكتب وتقرأ بطريقة عكسية، أي g=s /ß. وبشكل خاص، اعتبر هارود في عام 1939 أن نسبة رأس المال/ الدخل ثابتة تمامًا وتمليها التقنية المتاحة (كما في حالة دالة إنتاج ذات معاملات ثابتة، من دون أي إمكانية إحلال بين العمل ورأس المال)، بحيث كان معدل النمو محددًا بمعدل الادِّخار. فإذا كان معدل الادِّخار 10 في المائة، والتقنية تفرض نسبة رأس المال/ للدخل مساوية لخمسة (أي أنه يلزم خمس وحدات من رأس المال، لا أكثر ولا أقل، للحصول على وحدة إنتاج واحدة)، إذن سيكون معدل النمو للطاقة الإنتاجية للاقتصاد مساويًا لـ 2 في المائة في السنة. ولكن بما أن معدل النمو يجب أن يأخذ في الاعتبار أيضًا معدل النمو السكاني (والإنتاجية أيضًا، ذلك المفهوم الذي لم يكن معرَّفًا بدقة آنذاك)، نستنتج إذن أن النمو هو عملية ذات نزعة داخلية غير مستقرة، «على حد السيف». ففيها دائمًا إما نقص أو فائض في رأس المال، ويتولد عن ذلك إما فوائض إنتاجية و فقاعات مضاربة، أو بطالة أو حتى كلاهما معْ بعض، بحسب القطاعات والسنين.

---

(186) انظر الفصل 1.



ليست كل تكهنات هارود خاطئة. فقد كان يكتب في الثلاثينات من القرن العشرين، في عز الأزمة، والتي كانت علامة واضحة على عدم تميزت استقرار عظيم الاقتصاد الكلي في ذاك العصر. في الحقيقة، لقد وصف هارود آلية تساهم من دون شك في تفسير لماذا تظل عملية النمو دائمًا عرضة للتقلبات: المواءمة بين الادِّخار وبين الاستثمار على مستوى بلد ما، عندما تتخذ قرارات الادِّخار والاستثمار من قبل أفراد متفرقين ولأسباب مختلفة، هي هيكليًا عملية مركبة وفوضوية. كما أنه يصعب عادة تغيير كثافة رأس المال وتنظيم الإنتاج في الأجل القصير[187]. كما أشار هارود إلى المرونة النسبية لنسبة رأس المال/ الدخل في الأجل الطويل، كما تؤكده من دون شك التغيرات التاريخية الشديدة التي قمنا بتحليلها، والتي قد تشير إلى مرونة إحلال أكبر في الأجل الطويل بين رأس المال والعمل.

بدءًا من عام 1948، طوَّر دومار نظرة أكثر تفاؤلًا ومرونة من هارود للقانون g=s /ß. وذلك عن طريق الإصرار على أن معدل الادِّخار ونسبة رأس المال/ الدخل يمكنهما التكيف إلى حدٍّ ما. ثم سمح صولو في عام 1956 بقلب الصيغة، حين أدخل دالة الانتاج ذات العوامل القابلة للإحلال، فصارت تكتب ß=s /g : ففي الأجل الطويل، تتكيَّف نسبة رأس المال/ الدخل مع معدل الادِّخار ومعدل النمو الهيكلي في الاقتصاد وليس العكس.

استمرت هذه المناقشات مع ذلك خلال الخمسينات والستينات بين اقتصاديين مقيمين في كمبريدج، ماساتشوستس (وخاصة صولو وصامويلسون، اللذين دافعا عن دالة إنتاج ذات عوامل إنتاج قابلة للإحلال)، واقتصاديين أخر، مقيمين في كمبريدج ببريطانيا (مثل روبنسن، وكالدور، وباسينيتي)، والذين -وإن لم تخلُ حججهم من بعض الارتباك، يرون في نموذج صولو ما يؤكد على أن النمو يكون متوازنًا دائمًا أبدًا، نافيْن أهمية التقلبات الكينزية في الأجل القصير. ثم لم يلبث في السبعينات والثمانينات أن فرض نموذج النمو والذي وضعه صولو، والمسمى بالـ «نيوكلاسيكي» نفسه بلا جدال.

إذا نظرنا اليوم إلى الخلف وأعدنا قراءة تلك المناقشات، نجد أنها اتسمت في لحظات عديدة ببُعد ما بَعد الحقبة الاستعمارية post coloniale. حيث يبحث الاقتصاديون الأمريكان عن التحرر من العباءة التاريخية للاقتصاديين الإنجليز - الذين صاروا أسياد المهنة منذ أيام آدم سميث - في حين حاول البريطانيون أن يدافعوا عما يظنونه الذكرى المغدورة للورد كينز. وساهم هذا الجدال في إرباك الفكر الاقتصادي أكثر منه في إنارته.

فلم يوجد في الواقع ما يبرر الشكوك البريطانية. فقد كان صولو كشأن صامويلسن، مقتنعًا تمامًا بانعدام استقرار عملية النمو على المدى القصير، وبضرورة اتباع سياسات كينزية لدعم استقرار الاقتصاد الكلي. كما كانا يريان أن القانون ß=s /g لا ينطبق إلا على المدى الطويل. أما الاقتصاديون الأمريكيون، الذين ولد بعضهم في بريطانيا (مثل فرانكو موديلياني)، فقد

---

(187) بعض النماذج النظرية تميل إلى تفسير هذا الحدس. انظر الملحق الفني.



مالوا أحيانًا إلى المبالغة في شأن اكتشافهم فيما يتعلق بـ «مسار النمو المتوازن»[188]. فمما لا شك فيه أن القانون ß=s /g يصف مسارًا للنمو تنمو فيه كل العناصر الاقتصادية الكلية بنفس الإيقاع -رصيد رأس المال وتدفق الدخل والانتاج- في الأجل الطويل. ولكن إذا نظرنا أبعد من نقطة عدم الاستقرار في الأجل القصير، لا يضمن هذا النمو المتوازن أي توزيع متناغم للثروات، كما لا يتطرَّق إطلاقًا إلى اختفاء أو انخفاض اللامساواة في ملكية رأس المال. وعلى النقيض من فكرة ظلَّت منتشرة إلى وقت قريب، لا يمنع أبدًا القانون ß=s /g من أن نرى تقلبات شديدة في نسبة رأس المال/ الدخل عبر الزمن وبين الدول، بل بالعكس.

يخيل إليَّ أن العنف والطابع الذي كان أحيانًا عقيمًا لذلك الجدال بين «الاثنين من كامبريدج» يمكن تفسيره جزئيًا بأن كلا الطرفين لم يتح لهما بيانات تاريخية كافية تسمح بتحديد شروط الجدال. فمن الصادم أن نجد إلى أي مدى كان نادرًا الاستشهاد بتقديرات رأس المال القومي التي حسبت قبل الحرب العالمية الأولى، والتي بدت لهم بالتأكيد بعيدة تمامًا عن واقع الخمسينات والستينات. فقد خلقت الحروب قطيعة كبيرة في المفاهيم وفي الإطار الإحصائي لدرجة أنه بدا لفترة ما أنه من المستحيل أن تتم دراسة هذه المسألة من منظور الأجل الطويل، خاصة من وجهة النظر الأوروبية.

عودة رأس المال في نظام ضعيف النمو

للحق أقول إنه فقط منذ نهاية القرن العشرين، أن تمكننا من الحصول على بيانات إحصائية، وقبل أي شيء المسافة التاريخية اللازمة لتحليل كل من القوى المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل والقسمة بين العمل ورأس المال في الأجل الطويل بشكل سليم. وهكذا، وبشكل ملموس، قادتنا البيانات التي جمعناها وكذا القدرة المتاحة على استرجاع التاريخ (هي قدرة غير كافية، ولكنها بالتعريف أعلى من تلك التي حظي بها السابقون) إلى الاستنتاجات التالية:

بادئ ذي بدء، منطقيًا، تقودنا العودة إلى النظام التاريخي حيث النمو الضعيف، وخاصة نمو سكاني عند الصفر أو سالب، إلى عودة رأس المال. هذا الميل لإعادة بناء أرصدة مرتفعة جدًا من رأس المال في المجتمعات ذات النمو الضعيف معبر عنه بالقانون ß=s /g، والذي يمكن تلخيصه كالتالي: في المجتمعات الراكدة، تأخذ الثروات النابعة من الماضي تلقائيًا أهمية أكبر.

---

(188) بالإضافة إلى أن بعض الامريكيين (بدءًا بموديلياني) تبنوا فكرة أن طبيعة رأس المال (والنابعة أصلًا من تراكم دورة الحياة) قد تغيرت كلية. في حين أن البريطانيين (بدءًا بكالدور) استمروا في النظر إلى التراث من خلال منظار التتابع، وهو ما لا يبعث أبدا على الطمأنينة. سنرجع إلى هذه المسألة المركزية في الجزء القادم من هذا الكتاب.



في أوروبا، عادت نسبة رأس المال/ الدخل في مطلع القرن الواحد والعشرين إلى مستويات في حدود 5–6 سنوات من الدخل القومي، أقل بشكل طفيف من تلك التي شهدها القرنان الثامن عشر والتاسع عشر، وحتى عشية الحرب العالمية الأولى.

وعلى المستوى العالمي، كان من الممكن تمامًا لنسبة رأس المال/ الدخل في القرن الواحد والعشرين أن تبلغ أو حتى تتجاوز هذا المستوى. فإذا ظل مستوى الادِّخار عند 10 في المائة، ومعدل النمو مستقرًا عند 1.5 في المائة في الأجل الطويل جدًا -أخذًا في الاعتبار ركود النمو السكاني وتباطؤ التقدم التكنولوجي-، فسيصل رصيد رأس المال العالمي منطقيًا إلى ما يقرب من 6–7 سنوات من الدخل. وإذا انخفض النمو إلى 1 في المائة، سيبلغ رصيد رأس المال ما يوازي عشرة سنوات من الدخل.

ثانيًا، فيما يتعلق بنصيب عوائد رأس المال من الدخل القومي والعالمي، والذي يتحدد وفقًا للقانون $\beta = s / g$، فإن الخبرة التاريخية تفترض أن الزيادة المرتقبة في نسبة رأس المال/ الدخل لن تؤدي بالضرورة إلى انخفاض ملموس في العائد على رأس المال. حيث توجد في الواقع استخدامات متعددة لرأس المال في الأجل الطويل جدًا، وهو ما يتم التعبير عنه اختصارًا بأن مرونة الإحلال بين رأس المال والعمل تزيد في المدى الطويل. فالأرجح إذن أن الانخفاض في الدخل سيكون أقل من الزيادة في نسبة رأس المال/ الدخل، بحيث يزداد نصيب رأس المال. فعندما تكون نسبة رأس المال/ الدخل في حدود 7–8 سنوات، ويكون معدل العائد العالمي على رأس المال في حدود 4–5 في المائة، سيتراوح نصيب رأس المال بين 30–40 في المائة من الدخل العالمي. وذلك المستوى مقارب لذلك الذي شهدناه في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، بل قد يتجاوزه.

وكما سبق لنا أن أوضحنا أعلاه، من الممكن أيضًا أن تفضي التحولات التكنولوجية على المدى البعيد جدًا إلى تفضيل طفيف للعمل البشري مقارنة برأس المال، وهو ما قد يبعث على انخفاض العائد على رأس المال ونصيبه. ولكن يظل هذا الأثر المحتمل في الأجل الطويل محدودًا، كما يمكن أن تعوِّضه قوى أخرى في الاتجاه المعاكس، مثل التعقد المتزايد في أنظمة الوساطة المالية، وكذلك التنافس بين الدول لاجتذاب رؤوس الأموال.

نزوات التكنولوجيا

لنستعد ما قلناه بإيجاز. الدرس الأساسي من الجزء الثاني من الكتاب هو بلا شك أنه لا توجد أي قوة طبيعية تؤدي بالضرورة إلى خفض الأهمية النسبية لرأس المال والعوائد المتحصل عليها من امتلاك رأس المال على مرِّ التاريخ. في العقود التالية للحروب العالمية، ظننا أن انتصار رأس المال البشري على رأس المال التقليدي، أي الأراضي والعقارات والأصول المالية، هو عملية طبيعية وغير قابلة للتبدل، ربما بسبب التكنولوجيا وقوى



اقتصادية بحتة. وللحق، ظل البعض ينادي بأن القوى السياسية مركزية. ونحن نؤكد على وجهة النظر تلك بكل وضوح.

إن التقدم نحو الرشادة الاقتصادية والتكنولوجية لا يستتبع بالضرورة تقدمًا للأمام نحو الرشادة الديمقراطية والجدارة. السبب الرئيسي بسيط: فالتكنولوجيا، وكذلك الأسواق، لا تعرفان لا حدودًا ولا أخلاقًا. ومع أن التقدم التكنولوجي قد جلب معه الحاجة إلى المزيد والمزيد من المهارات البشرية، إلا أنه جلب معه أيضًا حاجة إلى المزيد من المباني، سواء السكنية أم الإدارية، والمعدات بكل أنواعها، وبراءات الاختراع، وفي النهاية كانت القيمة الإجمالية لكل تلك العناصر من رأس المال غير البشري (عقاري، مهني، صناعي ومالي) تنمو بنفس وتيرة الإنتاج والدخل القومي على الأجل الطويل.

وبالمثل، نمت أيضًا كتلة الدخول المتولدة من كل تلك الأشكال من رأس المال تقريبًا بنفس السرعة التي نمت بها كتلة الدخول المتولدة عن العمل. فإذا أردنا أن نقيِّم نظامًا اجتماعيًا رشيدًا وأكثر عدالة، مبنيًا على المنفعة العامة، فلن يكفي أبدًا الاعتماد على أهواء وتقلبات التكنولوجيا.

إجمالًا، سمح النمو الحديث المبني على نمو الإنتاجية وانتشار المعارف بتفادي النبوءة الكارثية الماركسية كما سمح بموازنة عملية تراكم رأس المال. ولكنه لم يغير من الهياكل العميقة لرأس المال – ولا حتى خفض نسبيًا من أهميته في الاقتصاد الكلي مقارنة بالعمل. ويلزمنا الآن أن ندرس ما إذا كان نفس الأمر ينطبق على اللامساواة في توزيع الدخول والثروات: إلى أي مدى تغيرت هياكل اللامساواة في مواجهة العمل، وفي مواجهة رأس المال منذ القرن التاسع عشر؟



الجزء الثالث

هيكل اللامساواة




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل السابع

اللامساواة والتركز: اتجاهات أولية

في الجزء الثاني كنت قد بحثت في مسألة القوى المحركة لكل من نسبة رأس المال/ الدخل على مستوى البلد الواحد والقسمة الكلية للدخل القومي بين رأس المال والعمل، لكنني لم أنظر بشكل مباشر للامساواة في الدخل والثروة على مستوى الفرد. على وجه التحديد، قمت بتحليل أهمية صدمات الأعوام 1914-1945 من أجل فهم التغيرات التي طرأت على نسبة رأس المال/ الدخل وقسمة رأس المال-العمل على مدار القرن العشرين. وتتسبب حقيقة أن أوربا - وإلى حد كبير العالم كله - لم يتعافيا من هذه الصدمات إلا للتو في الانطباع بأن الرأسمالية المالكة - المنتعشة في هذه الأعوام الأولى من القرن الحادي والعشرين، هي شيء جديد، بينما هي في جانب كبير تكرار للماضي وسمة لبيئة النمو المنخفض التي تماثل بيئة القرن التاسع عشر.

هنا يبدأ فحصي للامساواة والتوزيع على المستوى الفردي. في الفصول القليلة القادمة، سأبين كيف لعبت الحربان العالميتان، والسياسات العامة التي تبعتهما، دورًا مركزيًا في تقليل التفاوتات في القرن العشرين. لم يكن هناك شيء طبيعي أو عفوي فيما يتعلق بهذه العملية، على عكس التنبؤات المتفائلة في نظرية كوزنيتس. سأبين أيضًا أن اللامساواة بدأت في الارتفاع مرة أخرى بشكل حاد منذ السبعينات والثمانينات، ولو أن هذا حدث مع تباينات مهمة بين البلدان وبعضها بعضًا، لتقترح مرة أخرى أن الفوارق المؤسسية والسياسية لعبت دورًا محوريًا.

سأحلل أيضًا، من كل من وجهة النظر التاريخية والنظرية، تطور الأهمية النسبية للثروة الموروثة في مقابل الدخل من العمل على المدى الطويل جدًا. يعتقد كثيرون أن النمو المعاصر يحابي بشكل طبيعي العمل على الإرث والكفاءة على المولد. ماهو مصدر هذا الاعتقاد واسع الانتشار، وإلى أي مدى يمكننا أن نتأكد من صحته؟ أخيرًا، في الفصل 12، سآخذ بعين الاعتبار كيف قد يتطور التوزيع العالمي للثروة في العقود القادمة. هل سيكون القرن الحادي والعشرين أكثر لا مساواتية من القرن التاسع عشر، لو أنه ليس كذلك بالفعل؟ في



أي جوانب يختلف حقًا هيكل اللامساواة في العالم اليوم عن ذلك الذي كان موجودًا أثناء الثورة الصناعية أو في المجتمعات الريفية التقليدية؟ لقد عرض الجزء الثاني بالفعل بعض الخيوط المثيرة للاهتمام للتتبع في هذا الخصوص، لكن الطريقة الوحيدة للإجابة عن هذا السؤال الحاسم هي بتحليل هيكل المساواة على المستوى الفردي.

قبل المتابعة أكثر من هذا، على في هذا الفصل أولًا أن أقدم أفكارًا معينة وشيئًا من ترتيب الأحجام. أبدأ بملاحظة أنه في كل المجتمعات، يمكن تفكيك اللامساواة إلى ثلاثة مصطلحات: اللامساواة في الدخل من العمل؛ اللامساواة في ملكية رأس المال والدخل الذي تولده؛ والتفاعل بين هذين المصطلحين. وربما يكون الحديث الشهير الذي ألقاه فوتران Vautrin أمام راستينياك Rastignac في رواية بالزاك الأب جوريو، هو أوضح توطئة لهذه القضايا.

درس فوتران

كانت رواية بالزاك، الأب جوريو، المنشورة في عام 1835 أوضح ما يكون. فالأب جوريو، وهو عامل سابق كان يصنع المعكرونة، كوّن ثروة في العجائن والحبوب خلال الثورة والعهد النابليوني. وبكونه أرملًا، فهو ليضحي بكل شيء لديه ليجد زوجين لابنتيه دلفين وأناستاسي من أرقى مجتمعات باريس في العقد الأول من القرن التاسع عشر. وهو يحتفظ فقط بما يكفي لسداد إيجار غرفته وتناول طعامه في نزل رث، حيث يلتقي أوجين دي راستينياك، وهو نبيل شاب مفلس أتى من الأقاليم لدراسة القانون في باريس. مليئًا بالطموح ومخزيًا من فقره، ينفع أوجين نفسه، بمساعدة قريبة له من بعيد، ليجد طريقه إلى الصالونات الفاخرة حيث تختلط الأرستقراطية، والبرجوازية الكبيرة، وكبار أغنياء عصر الاستعادة la Restoration. وسريعًا ما يقع في حب دلفين، التي هجرها زوجها، البارون دي نوسنجن، المصرفي الذي استنزف مهر زوجته في عدد لا يحصى من مغامرات المضاربة. وبسرعة يتخلص راستينياك من أوهامه ويكتشف السخرية المرة في مجتمع أفسده المال تمامًا. ويذعر عندما يعلم كيف تخلّت ابنتا الأب جوريو عنه، واللتان بقدر انشغالهما بالنجاح الاجتماعي، خجلتان من والدهما ولم ترياه إلا قليلًا منذ أن حظيتا بثروته. يموت الرجل العجوز في فقر مدقع ووحدة. وفقط راستينياك يحضر دفنه. لكن بمجرد مغادرته مقابر الأب لاشيز حتى يستغرقه مشهد الثروة الباريسية المستعرضة بطول نهر السن ويقرر أن يشرع في غزوة من أجل رأس المال مناجيًا المدينة قائلًا: «الآن لم يعد إلا أنا وأنت فقط». تنتهي تربيته العاطفية والاجتماعية. ومن الآن وصاعدًا سيصير، هو الآخر، قاسيًا.

تجيء أكثر اللحظات سوداوية في الرواية عند منتصفها، عندما تكون المعضلات الأخلاقية والاجتماعية التي يواجهها راستينياك في أوضح وأنقى صورها، عندما يقدم له



فوتران، شخصية الظل، درسًا بخصوص آفاق مستقبله[189]. وفوتران، الذي يقطن في النزل الرث نفسه مثل راستينياك وجوريو، هو متحدث فصيح ومُغوٍ يخفي ماضيًا أسود كسجين سابق، يشبه كثيرًا إدموند دانتي في الكونت دي مونت كريستو أو جان فالجان في البؤساء. ولكن على العكس من هاتين الشخصيتين، وهما في العموم شخصان شريفان، فإن فوتران نفعي موغل في الشر واللامبالاة بالأعراف.

يحاول فوتران استدراج راستينياك لارتكاب جريمة قتل ليضع يديه على تركة كبيرة. وقبل هذا، يعطي فوتران لراستينياك درسًا تفصيليًا منذرًا عن المصائر المختلفة التي يمكن أن تحيق برجل شاب في المجتمع الفرنسي في ذلك العصر.

في الخلاصة، يشرح فوتران لراستينياك كيف أنه من الوهم الاعتقاد في أن تحقيق النجاح الاجتماعي ممكن عبر الدراسة والموهبة والجهد. ويرسم صورة تفصيلية للمسارات الوظيفية الممكنة التي تنتظر صديقه الشاب إذا ما تابع دراساته في القانون أو الطب، وهي مجالات تهم فيها الكفاءة المهنية أكثر من الثروة الموروثة. على وجه الخصوص، يشرح فوتران بوضوح بالغ لراستينياك ما الدخل السنوي الذي يمكن أن يطمح إليه في كل من هذه المهن. الحكم لا يقبل النقض: حتى لو تم تصنيفه على قمة طبقته وأنجز بسرعة مستقبلًا مهنيًا باهرًا في القانون، وهو ما سيتطلب مساومات عديدة، فسيكون عليه بعد هذا أن يعيش على دخل متوسط ويتخلى عن كل أمل في أن يصبح غنيا بحق:

عندما تكون في الثلاثين، إن لم تكن قد رميت رداءك القضائي بالفعل، فسوف تصبح قاضيًا براتب ألف ومائتي فرنك سنويًا. وعندما تبلغ الأربعين، ستتزوج من ابنة طحان غني، بدخل سنوي نحو ستة آلاف جنيه. شكرًا جزيلًا. أما إذا كنت محظوظًا بما يكفي لتجد راعيًا فستصبح وكيل نيابة ملكيًا في الثلاثين، براتب ألف ريال (خمسة آلاف فرنك)، وستتزوج إبنة العمدة. لكنك إذا كنت مستعدًا للقيام ببعض العمل السياسي القذر، فستصبح النائب العام بحلول الوقت الذي تبلغ فيه الأربعين...ولي الشرف أن أوضح لك، على الرغم من ذلك، أن هناك عشرين نائبًا عامًا فقط في فرنسا، في مقابل عشرين ألفٍ من الطامحين للوظيفة، من بينهم مهرجون يمكن أن يبيعوا عائلاتهم كي يرتقوا درجة. لو أن هذه المهنة تثير اشمئزازك انتق واحدة أخرى. هل يحب البارون دي راستينياك أن يصبح محاميًا؟ حسنًا، وقتها ستحتاج لأن تعاني لعشر سنوات من البؤس، وتنفق ألف فرنك شهريًا وتحوز مكتبة ومكتبًا ملائمين ومجتمعًا تألفه، وأن تُقَبّل حاشية ثوب كاتب المحكمة للحصول على قضايا، وتنظف أرض المحكمة بلسانك. فإذا ما أوصلتك المهنة لأي مكان، فلا أنصحك بغيرها. لكن هل يمكنك أن تسمي لي خمسة محامين فوق الخمسين من العمر في كل باريس يكسبون أكثر من خمسين ألف فرنك سنويًا؟[190]

---

(189) Honoré de Balzac, Le père Goriot (Paris: Livre de Poche, 1983), 123–35.

(190) ص 131. من أجل قياس الدخل والثروة، عادة ما استخدم بالزاك الفرنك-الذهب أو الجنيه tournois =



في المقابل، فإن الاستراتيجية الناجحة للصعود الاجتماعي التي يقترحها فوتران على راستينياك أعلى كفاءة بقدر كبير. فبالزواج من الآنسة فيكتورين، وهي شابة خجولة تعيش في النزل وعينها فقط على أوجين الوسيم، سيضع الأخير يديه على ثروة قدرها مليون فرنك. سيمكّنه ذلك من أن يدرَّ دخلًا سنويًا قدره خمسون ألف فرنك وهو في سن العشرين (5 في المائة من رأس المال)، وبالتالي يحقق فورًا عشرة أضعاف مستوى الرَّغد الذي كان يأمل فيه فقط بعد سنين من راتب وكيل النيابة الملكي (وما يساوي ما يحصل عليه أغنى المحامين الباريسيين في ذلك العصر عند سن الخمسين بعد أعوام من الجهد والدسائس. الاستنتاج واضح: يجب ألا يخسر أي وقت ويسارع بالزواج من فيكتورين الشابة، متجاهلًا حقيقة أنها ليست على قدر من الجمال أو الجاذبية. ينتبه أوجين بشغف لدرس فوتران حتى الضربة القاضية الختامية: لو أنه سيتم الاعتراف بالإبنة غير الشرعية من قبل أبيها الثري وتصبح وريثة للمليون فرنك التي ذكرها فواتران، فإنه ينبغي قتل أخيها أولًا. والمجرم المدان سابقًا مستعد للقيام بهذه المهمة مقابل عمولة. هذا يفوق قدرة راستينياك على القبول: برغم أنه مذعن تمامًا لحجج فوتران المتعلقة بتفوق مزايا الميراث على مزايا الدراسة، فهو غير مستعد لارتكاب جريمة قتل.

السؤال المركزي: العمل أم الميراث؟

أكثر ما يخيف فيما يتعلق بمحاضرة فوتران هو دقة الأرقام والصورة التي رسمها لمجتمع الاستعادة. وكما سأبيِّن سريعًا، فإن هيكل الدخل وسلم الثروة في فرنسا القرن التاسع عشر كانا في وضع يتمكن فيه فيه أغنى الفرنسيين من مستوى معيشة يصعب أن يطمح إليه المرء اعتمادًا على الدخل من العمل وحده. في ظل مثل هذه الشروط، لماذا العمل؟ ولماذا التصرف بشكل أخلاقي على الإطلاق؟ بما أن اللامساواة الاجتماعية كانت في ذاتها غير أخلاقية وغير مبررة، لماذا لا يكون المرء غير أخلاقي كليًا والاستيلاء على رأس المال بأي وسيلة متاحة؟

أرقام الدخل التفصيلية التي يعطيها فوتران ليست مهمة (على الرغم من أنها واقعية جدًا): الحقيقة المركزية هي أنه في فرنسا القرن التاسع عشر، ومن وجهة النظر هذه، إلى بدايات القرن العشرين، لم يكن العمل والدراسة وحدهما كافيين لتحقيق نفس مستوى الرغد الذي كانت تقدر عليه الثروة الموروثة والدخل المشتق منها. كان هذا واضحًا للكل إلى حد أن بلزاك لم يحتج لأي إحصاءات لإثباته، ولا لأرقام تفصيلية تتعلق بتقسيمات

= صار الفرنك الجرمينالي موجودًا)، كما استخدم أيضًا الإيكو (وهي عملة معدنية من الفضة كانت تساوي 5 فرانكات في القرن التاسع عشر)، ونادرًا، كان يستخدم ال«لوي» الذهبي (عملة تساوي 20 فرانكًا، وكانت تساوي 20 جنيهًا في أيام النظام القديم). انظر الفصل 2. سنعود للحديث عن المبالغ التي تكلم عنها بالزاك بشكل مفصل في الفصل 11.



الواحد في المائة والعشرة في المائة من سلم الدخل. علاوة على ذلك، كانت الظروف شبيهة في بريطانيا القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. بالنسبة لأبطال جين أوستن، لم يظهر سؤال العمل: كل ما كان يهم كان حجم ثروة المرء، سواء تم الحصول عليها عبر الميراث أم الزواج.

في الحقيقة كان نفس الشيء حقيقيًا في كل مكان تقريبًا قبل الحرب العالمية الأولى، التي كانت علامة على انتحار مجتمعات الماضي الميراثية. كانت الولايات المتحدة أحد الاستثناءات القلية لهذه القاعدة، أو على أية حال المجتمعات «المصغرة» الطليعية في ولايات الشمال والغرب الأمريكي، حيث كان لرأس المال الموروث تأثير ضعيف في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر – وهو وضع لم يدم طويلًا، على كل حال. في الولايات الجنوبية، حيث سيطر رأس المال في صورة العبيد والأرض، كانت الثورة الموروثة مهمة بقدر ما كانت عليه في أوروبا القديمة. في رواية «ذهب مع الريح»، لا يمكن لخطّاب سكارليت أوهارا الاعتماد على دراساتهم أو مواهبهم لضمان راحتهم.في المستقبل بأكثر مما كان يستطيعه راستينياك: كان حجم مزرعة الأب (أو والد الزوجة) أهم بكثير. يوضح فوتران لأوجين الشاب، مظهرًا لأي مدى لا يعبأ بالأخلاق والجدارة أو العدالة الاجتماعية، أن كان ليصبح سعيدًا بإنهاء حياته كمالك للعبيد في الجنوب الأمريكي، يعيش في بحبوحة ما ينتجه «الزنوج» الذين يمتلكهم[191]. بوضوح، أمريكا التي تروق للمجرم المدان الفرنسي ليست أمريكا التي راقت لتوكفيل.

للتأكيد، لا يتوزع الدخل من العمل دومًا بطريقة فيها مساواة، ولن يكون من الإنصاف تقليص سؤال العدالة الاجتماعية لأهمية الدخل من العمل مقابل الدخل من الثروة الموروثة. مع ذلك، فإن الحداثة الديمقراطية مؤسسة على الاعتقاد في أن التفاوتات القائمة على الجدارة والجهد الفرديين مبررة أكثر من التفاوتات الأخرى – أو على أي حال نحن نأمل أن نكون نتحرك في هذا الاتجاه. في الواقع، فإن درس فوتران لم يعد ساريًا إلى حد ما في أوروبا القرن العشرين، على الأقل لمدة من الوقت. فأثناء العقود التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، فقدت الثروة الموروثة كثيرًا من من أهميتها، وربما لأول مرة في التاريخ، أصبح العمل والدراسة الطريق الأضمن للقمة. اليوم، وبرغم أن كل أنواع التفاوتات واللامساواة قد عادت للظهور، وأن قناعات عديدة في التقدم الاجتماعي والديمقراطي قد اهتزت، فإن معظم الناس ما زالوا يعتقدون أن العالم قد تغير جذريًا منذ أن أعطى فوتران محاضرته لراستيناك. من قد ينصح اليوم طالبًا شابًا أو طالبة شابة في القانون بالتخلي عن دراساته أو دراساتها وبتبني استراتيجية المجرم المدان للترقي الاجتماعي؟ للتأكيد، قد توجد حالات نادرة حيث يمكن أن يُسدى النصح لشخص بأن يضع نظره على ثروة كبيرة يرثها[192].

---

(191) انظر : Balzac, Le père Goriot, 131.

(192) طبقًا للصحافة، فإن ابنًا لرئيس سابق لفرنسا، وهو يدرس القانون في باريس، قد تزوج وريثة لسلسلة دارتي لبيع الأدوات الكهربائية. لكنه بالتأكيد لم يلتق بها في نزل فوكي.



في الأغلبية الكاسحة من الحالات، على ذلك، فإن الاعتماد على الدراسة والعمل والنجاح المهني ليس فقط أكثر أخلاقية، لكنه أيضًا مُجزي أكثر.

درس فوتران هذا يلفت انتباهنا لسؤالين، سأحاول الإجابة عنهما في الفصول القليلة القادمة باستخدام البيانات غير الكاملة المتاحة لي. الأول: كيف يمكننا أن نتأكد من أن الأهمية النسبية للدخل من العمل مقابل الدخل من الثروة الموروثة قد تبدلت منذ زمن فوتران، ولو كان الأمر كذلك، فلأي حد؟ الثاني، والأكثر أهمية: لو افترضنا أن مثل هذا التحول قد حدث بدرجة ما، لماذا حدث على وجه التحديد، وهل هذا التحول قابل للسير في عكس الاتجاه؟

التفاوتات المتعلقة بالعمل ورأس المال

للإجابة عن هذه الأسئلة، يجب عليَّ أولًا أن أقدم أفكارًا أساسية معينة والأنماط الجوهرية لتفاوتات الدخل والثروة في مجتمعات مختلفة في أزمنة مختلفة.

لقد بَيَّنت في الجزء الأول أنه يمكن دائمًا التعبير عن الدخل كمجموع الدخل المتولد عن العمل والدخل المتولد عن رأس المال. الأجور هي أحد أشكال الدخل من العمل، ولتبسيط العرض أحيانًا ما سأتحدث عن اللامساواة في الأجر عندما أعني اللامساواة في الدخل من العمل في العموم. للتأكيد، يتضمن الدخل من العمل أيضًا الدخل من العمل غير المأجور، الذي لعب دورًا جوهريًا لزمن طويل، وما زال يلعب اليوم دورًا لا يجدر إهماله. يمكن للدخل من رأس المال أيضًا أن يأخذ أشكالًا مختلفة: فهو يتضمن كل الدخل المشتق من ملكية رأس المال بالاستقلال عن أي عمل، وبغض النظر عن تصنيفه القانوني (ريع، وتوزيعات نقدية، وفائدة، وحقوق ملكية، وأرباح، ومكاسب رأسمالية..إلخ). اللامساواة في الدخل، هي بالتعريف في كل البلدان، نتيجة جمع هذين المكونين: اللامساواة في الدخل من العمل واللامساواة في الدخل من رأس المال. وكلما زادت اللامساواة في توزيع كل من هذين المكونين، كلما زادت اللامساواة الكلية. في المجرد، من الممكن تمامًا تخيل مجتمع، تكون اللامساواة فيه فيما يتعلق بالعمل مرتفعة، بينما اللامساواة المتعلقة برأس المال منخفضة، أو العكس، بالضبط كما يمكن تخيل مجتمع ترتفع فيه اللامساواة في مكونيها كليهما أو تنخفض بشدة.

العامل الثالث الحاسم هو العلاقة بين هذين البعدين للامساواة: إلى أي حد يتمتع الأفراد الذين يحصلون على دخل مرتفع من العمل أيضًا بدخل مرتفع من رأس المال؟ فنيًا، هذه العلاقة هي علاقة ارتباط إحصائي، وكلما زاد الارتباط كلما زادت اللامساواة الكلية، بشرط بقاء باقي الأمور على ماهي عليه. في الممارسة، علاقة الارتباط محل النظر عادة ما تكون ضعيفة أو سلبية في المجتمعات، التي تعظم فيها اللامساواة فيما يتعلق برأس المال



لدرجة أن ملّاكه لا يحتاجون للعمل (مثلًا، عادة ما أعرض أبطال جاين أوستن عن أي مهنة). كيف هو الوضع اليوم؟ وكيف سيكون في المستقبل؟

فلنلاحظ أيضًا أن اللامساواة في الدخل المتولد عن رأس المال قد تكون أكبر من اللامساواة في رأس المال ذاته، لو أن الأفراد أصحاب الثروات الكبيرة قد تمكنوا بطريقة أو بأخرى من التحصل على عائد أعلى من أولئك الذين يمتلكون ثروات متوسطة أو بسيطة. يمكن لهذه الآلية أن تصبح مضاعفًا للامساواة، ويصدق ذلك على وجه الخصوص على القرن الذي بدأ لتوه. وفي الحالة البسيطة، التي يتساوى فيها متوسط معدل العائد عند كل مستوى من مستويات سلم الثروة، فإن كلا النوعين من اللامساواة يتلازمان بالتعريف.

ومن الضروري، عند تحليل التوزيع اللامتساوي للدخل، تمييز هذه الجوانب ومكونات اللامساواة بكل حرص، أولًا لأسباب معيارية وأخلاقية (يختلف تبرير اللامساواة بشدة باختلاف مصدرها سواء كانت من الدخل من العمل، أم من الثروة الموروثة أو من العوائد على رأس المال). وثانيًا، لأن الآليات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، القادرة على تفسير التطورات التي تم ملاحظتها، تختلف عن بعضها البعض.

في حالة تفاوت الدخول المتولدة عن العمل، تتضمن هذه الآليات عرض وطلب المهارات المختلفة، وحال النظام التعليمي، القواعد والمؤسسات المتنوعة التي تؤثر على سوق العمل ومكونات الأجور. أما في حالة التفاوت في الدخول المتولدة عن رأس المال، فإن أكثر المحددات أهمية هي تلك التي تتعلق بالادِّخار والسلوك الاستثماري، وبالقوانين التي تنظم وهب العطايا والإرث، وبإدارة العقارات والأسواق المالية. إن المقاييس الإحصائية للامساواة في الدخل والتي يجدها المرء في كتابات الاقتصاديين وأيضًا في النقاش العام، هي في أغلبها مؤشرات مخلقة، كمعامل جيني، الذي يخلط أشياء مختلفة جدًا، كاللامساواة فيما يتعلق بالعمل ورأس المال، لدرجة أنه تكون هناك استحالة للتمييز بشكل واضح بين الأبعاد المتعددة للامساواة والآليات المتنوعة الفاعلة فيما يخصها. في المقابل، سأحاول التمييز بين هذه الأشياء بأقصى دقة ممكنة.

رأس المال: اللامساواة في توزيعه أعلى دائمًا من العمل

عمليًا، وجه التشابه الأول الذي نلاحظه عندما نحاول قياس اللامساواة في الدخل هو أن اللامساواة المتعلقة برأس المال دائمًا ما تكون أعظم من اللامساواة المتعلقة بالعمل. إن توزيع ملكية رأس المال (والدخل من رأس المال) هو دومًا أكثر تركزًا من توزيع الدخل من العمل.

نحتاج هنا لتوضيح نقطتين. الأولى، هي أننا نجد هذا التشابه في كل البلدان في كل الفترات التي تتوفر لها بيانات، بلا استثناء، وأن حجم الظاهرة دائمًا مدهش جدًا. من أجل



إعطاء فكرة عن ترتيب الأحجام محل الاعتبار، فإن العشرة في المائة العليا من توزيع دخل العمل تتلقى 25–30 في المائة من إجمالي دخل العمل، في حين أن العشرة في المائة العليا فيما يخص توزيع دخل رأس المال تمتلك دائمًا أكثر من نصف الثروة كلها (وفي بعض المجتمعات ما يصل قدره إلى 90 في المائة). الشيء الذي قد يكون مدهشًا أكثر هو أن الخمسين في المائة الأدنى في توزيع الأجور يتلقون نصيبًا كبيرًا من الدخل الكلي للعمل (في العموم بين الربع والثلث ، أي في حدود ما تحصل عليه العشرة في المائة الأعلى)، في حين أن الخمسين في المائة الأدنى من حيث توزيع الثروة لا يمتلكون شيئًا على الإطلاق، أو تقريبًا لا شيء (في كل الأحوال أقل من 10 في المائة وفي العموم، أقل من 5 في المائة من إجمالي الثروة، أي عُشر ما تملكه العشرة في المائة الأغنى من السكان). عادة ما تبدو التفاوتات المتعلقة بالعمل معتدلة أو كأنها معقولة (للحد الذي تكون فيه اللامساواة معقولة - ولا يجب التضخيم من هذه النقطة). بالمقارنة، فإن التفاوتات المتعلقة برأس المال تكون دائمًا متطرفة.

ثانيًا، هذا التشابه ليس محتومًا بأي حال من الأحوال، ووجوده يخبرنا شيئًا مهمًا عن طبيعة العمليات الاقتصادية والاجتماعية التي تشكل القوى المحركة للتراكم الرأسمالي وتوزيع الثروة.

في الواقع، ليس من الصعب التفكير في الآليات التي قد تقود لتوزيع أكثر مساواتية للثروة من توزيع الدخل من العمل. على سبيل المثال، فلنفترض أنه عند أي نقطة معطاة في الزمن، تعكس دخول العمل ليس فقط تفاوتات الأجور الدائمة بين مجموعات العمل المختلفة (على أساس مستوى المهارة والوضع التراتبي لكل مجموعة)، ولكن أيضًا الصدمات قصيرة الأجل (مثلًا، أن الأجور وساعات العمل في القطاعات المختلفة قد تتذبذب بشكل كبير من عام لآخر أو على مدار المسيرة الوظيفية للفرد). ساعتها، ستكون دخول العمل أكثر لا مساواة في المدى القصير، برغم أن اللامساواة تلك قد تتضاءل إذا ما قيست على مدار فترة طويلة (فلنقل 10 سنوات، وليس سنة، أو حتى على مدار عمر شخص ما، على الرغم من أنه نادرًا ما يتم عمل هذا بسبب نقص البيانات طويلة الأجل). إن منظور الأجل الطويل مثالي لدراسة التفاوتات الحقيقية في الفرص والمكانة، التي كانت موضوع محاضرة فوتران لكنها للأسف صعبة القياس جدًا في المعتاد.

ففي عالم، يمتاز بتذبذبات كبيرة قصيرة الأجل في الأجور، فإن السبب في مراكمة الثروة قد يكون احترازيًا (كاحتياط في مواجهة صدمة سلبية ممكنة للدخل). وفي حالة كتلك، تكون اللامساواة في الثروة أقل من اللامساواة في الأجور. على سبيل المثال، قد تكون اللامساواة في الثروة من نفس ترتيب الحجم (مقاسة على مدار المسار الوظيفي للفرد)، وبالتالي أقل بشكل كبير من اللامساواة الآنية في الأجور (المقاسة عند نقطة معينة في الوقت).

كل ذلك ممكن منطقيًا، غير أنه من الواضح أن لا صلة له على الإطلاق بالعالم الحقيقي،



بما أن اللامساواة في الثروة هي، دائمًا وفي كل مكان، أكبر بكثير من اللامساواة الناتجة عن العمل. وعلى الرغم من وجود الادِّخار الاحترازي توقعا للصدمات في الأجل القصير في الواقع، فإنه ليس التفسير الجوهري الذي يسمح بتفسير حقيقة التراكم المشاهد ولا توزيع الثروة.

يمكننا أيضًا أن نتخيل آليات تتضمن أن تكون اللا مساواة في الثروة قابلة للمقارنة من حيث الحجم باللامساواة في الدخل من العمل. بالذات لو أن تراكم الثروة يتم بالأساس لأغراض دورة الحياة (الادِّخار من أجل التقاعد)، كما دفع موديلياني، وبالتالي يُنتظر من كل شخص أن يراكم رصيدًا من رأس المال، يتناسب كثيرًا أو قليلًا مع مستوى أجره من أجل الحفاظ على نفس مستوى المعيشة تقريبًا (أو نفس القدر من مستوى المعيشة) بعد التقاعد. في تلك الحالة، لا تعدو اللامساواة في الثروة أن تكون سوى انتقال بسيط عبر الزمن للامساواة في الدخل من العمل، وبالتالي ليست لها سوى أهمية محدودة، بما أن المصدر الحقيقي الوحيد للامساواة الاجتماعية ساعتها سيكون هو اللامساواة التي تتعلق بالعمل.

مرة أخرى، فإن مثل هذه الآلية مقبول نظريًا، ودورها في العالم الحقيقي له بعض الأهمية، خاصة في المجتمعات المعمرة. على الرغم من ذلك، فمن حيث الكم هي ليست الآلية الفاعلة الأساسية. فلا يمكن لادِّخار دورة الحياة أن يفسر شدة تركز ملكية رأس المال، التي نلاحظها في الممارسة، بأكثر مما يستطيع الادِّخار الاحترازي. لنكن متأكدين، الأفراد الأكبر سنًا أغنى بالتأكيد في المتوسط من الأصغر سنًا. لكن تركز الثروة هو في الحقيقة كبير في كل فئة عمرية بالقدر نفسه في السكان ككل.

بصيغة أخرى، وبعكس الاعتقاد الواسع، لم تحل الحرب بين الأجيال محل الحرب بين الطبقات. وتفسر أهمية الثروة الموروثة وآثارها التراكمية تركز رأس المال شديد الارتفاع: مثلًا، من السهل أن تدَّخر إذا كنت قد ورثت شقة وليس عليك أن تدفع أي إيجار. أيضًا، تلعب حقيقة أن العائد على رأس المال عادة ما يأخذ قيمًا متطرفة دورًا مهمًا في هذه العملية الحركية. وفيما تبقى من الجزء الثالث، سأفحص هذه الآليات المتعددة بتفصيل أكبر، وسأتطرق للكيفية التي تطورت بها أهميتها النسبية زمنيًا ومكانيًا. عند هذه المرحلة، أشير ببساطة إلى أن حجم اللامساواة في الثروة، سواء في قيمتها المطلقة أو نسبةً للامساواة في الدخل من العمل، يشير في اتجاه آليات محددة أكثر من غيرها.

التفاوتات والتركز: بعض من ترتيب الأحجام

قبل تحليل التحولات التي يمكن ملاحظتها في الدول المختلفة، سيكون من المفيد أن نقدم تقديرًا أكثر تحديدًا لترتيب الأحجام المميز للامساواة المتعلقة بالعمل ورأس المال. الهدف هو أن يتآلف القارئ مع الأرقام والإشارات مثل الشريحة العشرية (العُشر أو



العُشير)، والشريحة المئوية (الواحد في المائة)، التي قد تبدو فنية إلى حد ما، وحتى بغيضة للبعض، لكنها في الحقيقة مفيدة لتحليل وفهم التغيرات في هيكل اللامساواة في المجتمعات المختلفة، بشرط أن نستخدمها بشكل سليم.

لهذه الغاية، بَيَّنت في الجداول 1-7/ 3-7 التوزيعات التي تمت ملاحظتها فعليًا في دول عديدة في أوقات مختلفة. الأرقام المشار إليها أرقام تقريبية ومقربة بشكل عمدي لكنها على الأقل تعطينا فكرة أولية عما تعنيه مصطلحاتلا مساواة «منخفضة» و «متوسطة» و «مرتفعة»، اليوم، وما الذي كانت تعنيه في الماضي، فيما يتعلق بكل من الدخل من العمل وملكية رأس المال. وأخيرًا فيما يتعلق بالدخل الكلي (مجموع الدخل من العمل والدخل من رأس المال).

على سبيل المثال، وفيما يتعلق باللامساواة في الدخل من العمل، نجد أنه في أكثر المجتمعات مساواتية، كالدول الإسكندنافية في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين (زادت التفاوتات في شمال أوروبا من وقتها، غير أن هذه البلدان تبقى على الرغم من هذا الأقل تفاوتًا)، فإن التوزيع يكون تقريبًا على النحو التالي. بالنظر إلى كل السكان البالغين، نرى أن الـ 10 في المائة المتلقين للدخول الأعلى من العمل يحوزون على ما يفوق الـ 20 في المائة بقليل من الدخل الكلي من العمل (وفي الممارسة، يعني هذا بالأساس الأجور)؛ أما النصف الأقل فيحصل على نحو 35 في المائة من الإجمالي. بينما يتلقي الـ 40 في المائة الباقون في المنتصف 45 في المائة تقريبًا من الإجمالي (انظر الجدول 7.1)[193]. هذه ليست مساواة تامة، لأنه في تلك الحالة كان يجب أن تتلقى كل مجموعة ما يوازي نسبتها من السكان (فيجب أن يتلقى ال10 في المائة الأحسن أجرًا 10 في المائة بالضبط من الدخل، وال 50 في المائة الأقل أجرًا نصف الدخل من العمل). غير أن اللامساواة التي نراها هنا ليست مستفحلة للغاية، على الأقل بالمقارنة بما نلاحظه في بلدان أخرى أو في أوقات أخرى، وهي ليست مستفحلة جدا خاصة عندما نقارنها بما نجده في كل مكان تقريبًا بالنسبة لملكية رأس المال حتى في الدول الإسكندنافية.

(193) أعرِّف الشرائح العشرية على أساس السكان البالغين (عادة لا يتلقى القُصّر أي دخل) وتقوم التقديرات في الجداول 7-1/ 7-3 على هذا التعريف. بالنسبة لبعض البلدان، مثل فرنسا والولايات المتحدة، فإن البيانات التاريخية بخصوص الدخل متاحة فقط على مستوى القطاع العائلي (وبالتالي فإن دخول الأزواج تضاف لبعضها). يعدل ذلك قليلًا أنصبة الشرائح العشرية المختلفة لكن له تأثير قليل على التطور طويل الأمد الذي نهتم به هنا. بالنسبة للأجور، عادة تكون البيانات التاريخية متاحة على مستوى الفرد. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



نصيب المجموعات المختلفة من الدخل الكلي من العمل	لا مساواة منخفضة (الدول الاسكندنافية - السبعينات والثمانينات)	لا مساواة متوسطة (أوروبا 2010)	لا مساواة مرتفعة (الولايات المتحدة 2010)	لا مساواة مرتفعة جدًا (الولايات المتحدة 2030؟)
الـ 10% الأعلى (الطبقة العليا)	%20	%25	%35	%45
تتضمن: الـ 1% الأعلى (الطبقة المسيطرة)	%5	%7	%12	%17
تتضمن: الـ 9% التالية (الطبقة الميسورة)	%15	%18	%23	%28
الـ 40% في المنتصف (الطبقة الوسطى)	%45	%45	%40	%35
الـ 50% الأدنى (الطبقة الدنيا)	%35	%30	%25	%20
معامل جيني المكافيء (مؤشر للامساواة المخلق)	0.19	0.26	0.36	0.46

الجدول 7-1: اللامساواة في الدخل من العمل عبر الزمان والمكان

ملحوظة: في المجتمعات التي تقل فيها اللامساواة في الدخل من العمل نسبيا (مثل الدول الإسكندنافية في السبعينات والثمانينات)، يتلقى العشر الأعلى الأحسن أجرًا حوالي 20 % من إجمالي الدخل من العمل، والـ 50 % الأدنى نحو 35 %، والـ 40 % في المنتصف 45 % تقريبا. أما معامل جيني المكافيء (وهو مؤشر تركيبي تتراوح القيم عليه بين صفر إلى واحد) فكان يساوي 0.19. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

نصيب المجموعات المختلفة من إجمالي رأس المال	لامساواة منخفضة (لم تشاهد أبدا: مجتمع مثالي)	لامساواة متوسطة (الدول الاسكندنافية - السبعينات والثمانينات)	لامساواة متوسطة مرتفعة (أوروبا - 2010)	لا مساواة مرتفعة (الولايات المتحدة - 2010)	لا مساواة مرتفعة جدا (أوروبا - 1910)
ال 10% الأعلى (الطبقة العليا)	%30	%50	%60	%70	%90
تتضمن: ال 1% الأعلى (الطبقة المسيطرة)	%10	%20	%25	%35	%50
تتضمن: ال 9% التالية (الطبقة الميسورة)	%20	%30	%35	%35	%40
ال 40% في المنتصف (الطبقة الوسطى)	%45	%40	%35	%25	%5
ال 50% الأدنى (الطبقة الدنيا)	%25	%10	%5	%5	%5
معامل جيني المكافيء (مؤشر للامساواة المخلق)	0.33	0.58	0.67	0.73	0.85

الجدول 7.2: اللامساواة في ملكية رأس المال عبر الزمان والمكان

ملحوظة: في المجتمعات متوسطة اللامساواة من حيث ملكية رأس المال (مثل الدول الإسكندنافية في السبعينات والثمانينات)، يمتلك الـ 10 % الأغنى في الثروة حوالي 50 % من مجموع الثروة، والـ 50 % الأدنى والأفقر نحو 10 %، الـ 40 % في المنتصف نحو 40 %. ويساوي معامل جيني المكافئ 0.58. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



نصيب المجموعات المختلفة من الدخل الكلي (العمل + رأس المال)	لامساواة منخفضة (الدول الاسكندنافية - السبعينات والثمانينات)	لامساواة متوسطة (أوروبا - 2010)	لامساواة مرتفعة (الولايات المتحدة 2010، وأوروبا 1910)	لامساواة مرتفعة جدًا (الولايات المتحدة - 2030؟)
الـ 10% الأعلى (الطبقة العليا)	%25	%35	%50	%60
تتضمن: الـ 1% الأعلى (الطبقة المسيطرة)	%7	%10	%20	%25
تتضمن: الـ 9% التالية (الطبقة الميسورة)	%18	%25	%30	%35
الـ 40% في المنتصف (الطبقة الوسطى)	%45	%40	%30	%25
الـ 50% الأدنى (للطبقة الدنيا)	%30	%25	%20	%15
معامل جيني المكافيء (مؤشر اللامساواة المطلق)	%26	%36	%49	%58

الجدول 7.3: اللامساواة في الدخل الكلي (العمل ورأس المال) عبر الزمان والمكان

ملحوظة: في المجتمعات التي تنخفض فيها اللامساواة في الدخل الكلي نسبيًا (مثل الدول الإسكندنافية في السبعينات والثمانينات) يتلقى الـ 10 % الأعلى دخلًا نحو 20 % من الدخل الكلي، والـ 50 ٪ الأدنى نحو 30 %. ويساوي معامل جيني المكافيء 0.26. انظر الملحق الفني على الانترنت.

من أجل الحصول على فكرة واضحة عما تعنيه هذه الأرقام، نحتاج لأن نقيم العلاقة بين التوزيعات، المعبر عنها كنسب مئوية من الدخل الكلي، وبين الأجور التي يحصل عليها فعليا العمال، لحمًا ودمًا، بالإضافة إلى الثروات في العقارات والأصول المالية التي يمتلكها أناس هم الذين يصنعون هذه الهرمية في الثروة.

بشكل ملموس، لو أن الـ10 في المائة الأحسن أجرًا يتلقون 20 في المائة من إجمالي الأجور، فإن هذا يستتبع حسابيًا أن كل شخص في هذه المجموعة يحصل في المتوسط على ضعف متوسط الأجر في البلد المعني. بشكل مشابه، لو أن الـ 50 في المائة الأدنى أجرًا يتلقون 35 في المائة من إجمالي الأجور، فإن ذلك يستتبع حسابيًا أن كل شخص في هذه المجموعة يحصل في المتوسط على دخل نسبته 70 في المائة من متوسط الأجر. ولو أن الـ 40 في المائة التي في المنتصف تتلقى 45 في المائة من إجمالي الأجور، فإن هذا يعني أن الأجر المتوسط لهذه المجموعة أعلى بشكل طفيف من متوسط الأجر في المجتمع ككل (40-45 من المتوسط، لكي نكون محددين).

على سبيل المثال، لو أن متوسط الأجر في بلد ما هو 2000 يورو شهريًا، عندها يقتضي هذا التوزيع أن الـ 10 في المائة الأعلى ستحصل على 4000 يورو في المتوسط شهريًا، بينما يتلقى المنتمون للـ50 في المائة الأدنى 1400 يورو في الشهر، وتحصل شريحة الـ 40 في المائة في



المتصف على 2250 يورو شهريًا[194]. ويمكن اعتبار هذه المجموعة الوسيطة طبقة وسطى كبيرة، يتحدد مستوى معيشتها بناء على متوسط الأجر في البلد المعني.

الطبقات الدنيا والوسطى والعليا

كي نكون واضحين، فإن تسميات «الطبقة الدنيا (المعرَّفة بأنها الـ 50 في المائة الأدنى)، والطبقة الوسطى (ال 40 في المائة في المنتصف)، والطبقة العليا (ال 10 في المائة الأعلى)، التي أستخدمها في الجداول 7-1/ 7-3، هي بشكل واضح هي اختياري الشخصي وقابلة للنقاش. أقدم هذه المصطلحات لأغراض إيضاحية محضة، ولتحديد أفكاري بوضوح، لكنها في الواقع لا تلعب فعليًا أي دور في التحليل وكان يمكنني أن أطلق عليها «الطبقة أ» و «الطبقة ب»، و «الطبقة ج». وفي الجدال السياسي فإن مثل هذا المسائل الاصطلاحية لا تكون بريئة بالمرة. فالطريقة التي يتم بها تقسيم السكان تعكس وضعًا مضمرًا أو ظاهرًا يتعلق بعدالة وشرعية قدر الدخل أو الثروة الذي تحوزه مجموعة معينة.

مثلا، يستخدم بعض الناس مصطلح «الطبقة الوسطى» بشكل واسع للغاية ليشتمل على الأفراد الذين ينتمون بشكل واضح للشريحة العشرية العليا (التي هي الـ 10 في المائة الأعلى) من الهرم الاجتماعي، بل الذين قد يقتربون من الشريحة المئوية الأعلى (الواحد في المائة الأعلى). في العموم، إن غرض هذا التعريف الواسع هو الإصرار على أنه حتى على الرغم من مثل هؤلاء الأفراد يتصرفون في موارد أعلى بشكل ملحوظ من المتوسط في المجتمع المعني، فإنهم على هذا، يبقون على درجة من القرب من المتوسط: بصياغة أخرى، النقطة هي القول بإن هؤلاء الأشخاص ليسوا من ذوي الامتيازات ويستحقون تمامًا التدليل الحكومي خاصة فيما يتعلق بالضرائب.

يرفض معلقون آخرون أي إشارة للطبقة الوسطى، ويفضلون وصف البنية الاجتماعية على أنها تتأسس من مجموعتين فقط: الطبقات الشعبية والمتوسطة «الشعب»، وتتشكل من الأغلبية الواسعة، و «نخبة» صغيرة أو «الطبقة العليا». قد يكون وصف كهذا دقيقًا في بعض المجتمعات، أو قد يكون قابلًا للتطبيق في سياقات سياسية أو تاريخية معينة. على سبيل المثال، في فرنسا في عام 1789، هناك تقدير عام بأن الأرستقراطية كانت تمثل 1-2 في المائة من عدد السكان، وأن رجال الدين مثلوا أقل من 1 في المائة، وأن طبقة العوام (في ظل النظام السياسي القديم)، أو كل الباقي من الفلاحين للبرجوازية، أكثر من 97 في المائة.

ليس غرضي أن أضبط القواميس أو الاستخدامات اللغوية. عندما يتعلق الأمر بتحديد المجموعات الاجتماعية، الكل مصيب ومخطئ في الوقت نفسه. الجميع لديهم أسباب جيدة لاستخدام تعبيرات معينة لكنهم مخطئون في تشويه سمعة المصطلحات التي يستخدمها

(194) انظر الملحق الفني على الإنترنت والجدول المكمل S7.1 المتاح على الإنترنت.



الآخرون. وتعريفي للطبقة الوسطى (على أنها الـ 40 ٪ في المنتصف)، هو محل جدل بشكل كبير، بما أن دخل (أو ثروة) كل واحد في هذه المجموعة الاجتماعية، بحكم تكوينه، فوق الوسيط في المجتمع المعني[195]. يمكن للمرء أن يختار، بشكل يماثل ذلك، أن يقسم المجتمع إلى ثلاثة أجزاء متساوية، ويسمي الثلث الذي في المنتصف بالطبقة الوسطى. لكن يبقى أن التعريف الذي أعطيته يبدو أنه يستجيب بشكل أقرب للاستخدام الواسع: حيث يستخدم تعبير «الطبقة الوسطى» عمومًا للإشارة للناس الأيسر حالًا بشكل واضح من معظم السكان لكنهم بعيدون جدًا عن «النخبة» الحقيقية. ولكن تظل كل المسميات مفتوحة على النقاش، وليس بي حاجة لاتخاذ موقف فيما يخص هذه القضية الدقيقة، التي هي ليست فقط لغوية وإنما أيضًا سياسية.

الحقيقة هي أن أي تمثيل للامساواة يعتمد على عدد ضئيل من الفئات لن يكون إلا فاقدًا للدقة، خاصة أن الحقيقة الاجتماعية الكامنة فيه دائمًا ما تكون عملية توزيع مستمرة. عند أي مستوى معطى من الثروة أو الدخل، هناك دومًا عدد معين من البشر بلحم ودم، وعدد مثل هؤلاء الأفراد يتغير ببطء وبشكل تدريجي وفقًا لشكل التوزيع في المجتمع المعني. ليس هناك أبدًا شق لا تواصل فيه بين الطبقات الاجتماعية أو بين «الشعب» و «النخبة». لهذا السبب، يقوم تحليلي على مفاهيم إحصائية مثل الشرائح العشرية (ال10 في المائة الأعلى، الـ40 في المائة في المنتصف، وال50 في المائة الأدنى... إلخ)، التي يتم تعريفها بالشكل نفسه في المجتمعات المختلفة. يسمح ذلك لي بعقد مقارنات صارمة الدقة وموضوعية عبر الزمن والمكان دون إنكار التعقيد الداخلي لكل مجتمع بعينه و في قلبه باستمرار هيكل اللامساواة الاجتماعية .

الصراع الطبقي أم صراع الواحد في المائة؟

إن هدفي الرئيسي هو المقارنة بين هيكل اللامساواة في المجتمعات البعيدة عن بعضها بعضًا زمانيًا ومكانيًا، مجتمعات مختلفة تمامًا عن بعضها بعضًا بداهةً، وبشكل خاص هي مجتمعات تستخدم كلمات ومفاهيم متباينة للغاية للإشارة إلى المجموعات الاجتماعية التي تشكلها. إن مفاهيم الشرائح العشرية والمئوية غامضة لحد ما وتفتقد بلا شك لقدر من الشعرية. من السهل بالنسبة لأغلب الناس أن يحددوا هويتهم من بين المجموعات المألوفة لديهم: فلاحون أو نبلاء، بروليتاريا أو برجوازية، عاملون بالمكاتب أو مديرون في الإدارة

(195) الوسيط هو المستوى الذي يقع نصف العينة أسفله. في الممارسة، الوسيط أقل دومًا من الوسط الحسابي أو المتوسط، لأن توزيعات العالم الحقيقي دائما لديها ذيول عليا طويلة، ترفع الوسط الحسابي لكنها لا ترفع الوسيط. فيما يخص الدخول من العمل، يساوي الوسيط نمطيًا 80 في المائة من الوسط الحسابي (مثلًا، لو أن الأجر المتوسط هو 2000 يورو شهريًا، فإن الوسيط يكون في حدود 1600 يورو). بالنسبة للثروة، يمكن أن يكون الوسيط منخفضا جدًا، في المعتاد أقل من 50 في المائة من الثروة المتوسطة، أو حتى صفر لو أن النصف الأفقر من لسكان يملكون لا شيء تقريبًا.



العليا، نُدُل أو تجار. غير أن جمال الشرائح العشرية والمئوية تحديدًا هي أنها تمكننا من مقارنة التفاوتات التي من دونها يستحيل مقارنة بعضها ببعض، باستخدام لغة مشتركة يجب أن تكون مقبولة من حيث المبدأ من الجميع.

عندما يكون الأمر ضروريًا، سنقسم مجموعاتنا بشكل أدق، مستخدمين الشرائح المئوية أو حتى الألفية لتسجيل السمة المستمرة للامساواة الاجتماعية بشكل أكثر تحديدًا. على وجه الخصوص، ففي كل مجتمع، حتى الأكثر مساواتية منها، تكون الشريحة العشرية العليا عالمًا في ذاتها. فهي تتضمن بعض الناس الذين تكون دخولهم فقط ضعفي أو ثلاثة أضعاف الوسيط وآخرين ممن مواردهم تفوقه بعشرة أو عشرين ضعفًا، إن لم يكن أكثر. بادئ ذي بدء، من الكاشف دائمًا تقسيم العُشر الأعلى إلى مجموعتين فرعيتين: الواحد في المائة الأعلى (الذي يمكننا أن نطلق عليه «الطبقة المسيطرة» سعيًا للملموسية، دون أن ندعي أن هذا المصطلح أفضل من غيره) والتسعة شرائح المئوية الباقية (التي يمكننا أن نسميها «الطبقة الغنية» أو «الميسورة»).

على سبيل المثال، لو نظرنا للحالة التي تكون فيها اللامساواة في الدخل من العمل منخفضة (فكر في الدول الاسكندنافية)، والممثلة في الجدول 7-1، حيث تذهب 20 في المائة من الأجور للعشرة في المائة الأفضل أجرًا من العمل، نجد أن الحصة التي تذهب للواحد في المائة الأعلى هي نمطيا عند 5 في المائة من إجمالي الأجور. يعني ذلك أن الواحد في المائة الأعلى من أصحاب الأجور يتلقون في المتوسط ما قيمته خمسة أضعاف الأجر الوسيط، أو 10 آلاف يورو شهريًا، في مجتمع متوسط الأجر فيه 2000 يورو شهريًا. بصيغة أخرى، فإن الـ 10 في المائة الأفضل أجرًا يحصلون على 4 آلاف يورو شهريًا في المتوسط، لكن في داخل هذه المجموعة يحصل الـ 1 في المائة الأعلى على 10 آلاف يورو في المتوسط شهريًا (وتحصل الـ 9 في المائة التالية على متوسط 3300 يورو شهريًا). لو قسمنا هذا أكثر ونظرنا للواحد في الألف الأعلى (الـ 0.1 في المائة الأفضل أجرًا) في الشريحة المئوية العليا، سنجد أفرادًا يحصلون على عشرات الآلاف من اليوروهات شهريًا وقليلين يحصلون على مئات الآلاف، حتى في الدول الإسكندنافية في سبعينات وثمانينات القرن العشرين. بالطبع، لن يكون هناك كثير من مثل هؤلاء الأشخاص، لذا فإن وزنهم في المجموع الكلي للأجور سيكون صغيرًا نسبيًا.

بالتالي للحكم على اللامساواة في مجتمع ما، لا يكفي ملاحظة أن بعض الأفراد يحصلون على دخول مرتفعة جدًا. مثلًا، فإن القول إن مقياس تدرج الدخل هو من 1 إلى 10 أو حتى من 1 إلى 100، لا يخبرنا بالكثير في حقيقة الأمر. نحتاج أيضًا إلى معرفة عدد الأشخاص الذين يتلقون دخلهم عند كل مستوى. إن الحصة من الدخل (أو الثروة) التي تذهب للعُشر أو الواحد في المائة الأعلى هي مقياس مفيد للحكم على اللامساواة في مجتمع ما، لأن هذا المقياس يعكس عدد الأفراد الذين يتمتعون بهذه العوائد وليس فقط وجود الدخول المرتفعة للغاية أو الثروات شديدة الضخامة.



إن الشريحة المئوية العليا هي بالخصوص مجموعة شيقة للدراسة في سياق بحثي التاريخي. لأنها تشكل (بحكم التعريف) أقلية ضئيلة جدًا من السكان، ومع ذلك فهي أكبر بكثير من النخب الرفيعة التي ينتمي إليها بضع عشرات أو بضع مئات من الأفراد، ممن يتركز عليهم الانتباه أحيانًا (كالـ «200 عائلة» في فرنسا، التي عرفت بذلك الاسم بشكل واسع في سنوات مابين الحربين، كأكبر مائتي مساهم في بنك فرنسا، أو التصنيفات المشابهة التي أنشأتها مجلات مثل فوربس، التي تتناول مئات الشخصيات الأغنى).

في بلد يبلغ عدد سكانه 65 مليون نسمة كفرنسا في عام 2013، من بينهم 50 مليونًا بالغ، تضم شريحة الواحد في المائة العليا نصف مليون شخص. وفي بلد عدد سكانه 320 مليون نسمة كالولايات المتحدة الأمريكية، من بينهم 260 مليونًا بالغًا، فإن الشريحة ذاتها تتكون من 2.6 مليون فرد. هذه مجموعات كبيرة جدا من الناحية العددية، تبرز بشكل حتمي في المجتمع، خاصةً عندما يميل الأشخاص الذين ينتمون إليها للحياة في المدن نفسها، وللتجمع حتى في الأحياء ذاتها. في كل بلد يحتل الواحد في المائة الأعلى مكانًا مرموقًا في المشهد الاجتماعي وليس فقط في توزيع الدخل.

بالتالي، ففي كل المجتمعات، سواء في فرنسا في عام 1789 (حين كان 1-2 في المائة من السكان ينتمون للارستقراطية)، أم الولايات المتحدة في عام 2011 (عندما وجَّهت حركة «احتلوا وول ستريت» نقدها لأغنى 1 في المائة من السكان)، فإن الشريحة المئوية العليا كبيرة عددًا بما يكفي للتحكم في تشكيل المشهد الاجتماعي والنظام السياسي والاقتصادي.

هكذا نرى بوضوح لماذا تكون الشرائح العشرية والمئوية مثيرة للاهتمام البحثي. كيف يمكن للمرء أن يأمل في مقارنة التفاوتات في مجتمعات بعيدة كل البعد عن بعضها بعضًا مثل فرنسا في عام 1789 والولايات المتحدة في عام 2011، بغير الفحص الحريص للشرائح العشرية والمئوية وحساب الأنصبة من الثروة القومية والدخل القومي التي تذهب لكل منها؟ لنكن متأكدين، لن يسمح لنا هذا الإجراء باستبعاد كل مشكلة أو بتسوية كل سؤال، لكنه على الأقل سيسمح لنا بأن نقول شيئًا - وهذا أفضل بكثير من أن نكون غير قادرين على أن نقول أي شيء على الإطلاق. وعليه، يمكننا أن نحاول تحديد ما إذا كان «ال 1 في المائة» أقوى في ظل لويس السادس عشر أم في ظل جورج بوش أم باراك أوباما.

وإذا عدنا للحظة إلى حركة احتلوا وول ستريت، فما تظهره هو أن استخدام المسميات المشتركة، وبالذات مفهوم الواحد في المائة الأعلى، برغم أنه يبدو مجردًا لأول وهلة، يمكن أن يكون مفيدًا في الكشف عن النمو الهائل في اللامساواة، ويمكنه لذلك أن يصلح كأداة نافعة للتفسير والنقد الاجتماعيين. ويمكن حتى للحركات الاجتماعية الاستفادة من أداة كتلك في تطوير شعارات تعبوية غير اعتيادية مثل «نحن الـ 99 في المائة». يمكن أن يبدو ذلك مفاجئًا للوهلة الأولى، حتى نتذكر أن عنوان الكراسة الشهيرة التي نشرتها آبي سايي



Abbé Sieyès في يناير عام 1789 كان: «ما هي طبقة العوام tiers Etat؟».[196]

علي أيضًا أن أكون واضحًا في أن سلم الدخل (ومن ثم الشرائح المئوية والعشرية) يختلف عن سلم الثروة. فال 10 في المائة الأعلى وال 50 في المائة الأدنى من حيث توزيع دخل العمل ليسوا هم نفس الأشخاص الذين يمثلون الـ 10 في المائة الأعلى وال 50 في المائة الأدنى من حيث توزيع الثروة. وأيضًا من ينتمون للواحد في المائة الحاصلين على أكبرالأجور ليسوا هم نفسهم الواحد في المائة الذين يمتلكون أكثر. إذ يتم تعريف الشرائح العشرية والمئوية للدخل من العمل وملكية رأس المال والدخل الكلي (من كل من العمل ورأس المال) بشكل منفصل. والأخير هو تجميع من البعدين الأولين وبالتالي يقوم بتعريف سلم اجتماعي مركب.

ومن الضروري دائمًا أن نكون واضحين بشأن السلم الذي نشير إليه. في المجتمعات التقليدية، عادة ما كانت علاقة الارتباط بين البعدين سلبية (لأن من يمتلكون ثروات كبيرة لم يكونوا يعملون وبالتالي كانوا في أدنى سلم الدخل من العمل). أما في المجتمعات المعاصرة، فإن علاقة الارتباط موجبة في العموم لكنها ليست تامة أبدًا (معامل الارتباط دائمًا أقل من 1). على سبيل المثال، ينتمي عديدون للطبقة العليا من حيث دخل العمل ولكنهم ينتمون للطبقة الدنيا من حيث الثروة، والعكس. اللامساواة الاجتماعية متعددة الأبعاد، مثلها مثل الصراع السياسي.

نلاحظ أخيرًا أن توزيعات الدخل والثروة، الموصوفة في الجداول 7-1/ 7-3، والتي نحللها في هذا الفصل والفصول التالية، هي في كل الحالات توزيعات «أوليّة»، بمعنى أنها قبل الضرائب. وقد يكون التوزيع مابعد الضريبة أقل أو أكثر مساواتية مما هو قبل الضرائب اعتمادًا على ما إذا كان النظام الضريبي (والخدمات العامة والإعانات الحكومية transfer payments التي تمولها)، تصاعدية أم تنازلية (بمعنى أنها ترمي العبء أكثر أو أقل على المجموعات المختلفة بالنظر إلى مواقعها في أعلى أو أدنى سلم الدخل والثروة). سأعود لهذه النقطة في الجزء الرابع، بجانب العديد من المسائل الأخرى المتعلقة بالتوزيع. عند هذه المرحلة، فقط التوزيع قبل الضرائب هو الذي يستحق التدبر[197].

---

(196) «ما هي طبقة العوام؟ كل شيء. ما الذي كانته في النظام السياسي إلى الآن؟ لا شيء. ما الذي تريده؟ أن تصبح شيئًا».

(197) كما هو التقليد المعتاد، لقد ضمنت الدخول التعويضية (مثل المعاشات وتأمين البطالة المراد بها أن تكون [illegible] للدخل المفقود من العمل والتي يتم تمويلها من استقطاعات الأجور) في الدخول الأولية من العمل. [illegible] أفعل ذلك، لكانت اللامساواة في دخل البالغين من العمل لتصبح أعظم بشكل كبير، وإلى حد ما على [illegible] مصطنع، مما هو مشار إليه في الجدولين 7-1 و 7-3 (بالأخذ في الاعتبار العدد الكبير من المتقاعدين [illegible] العاطلين الذين تبلغ دخولهم من العمل الصفر). في الجزء الرابع، سأعود مرة أخرى إلى مسألة إعادة [illegible] من خلال المعاشات وتأمين البطالة، اللذين سأعاملهما في الوقت الحالي على أنهما «أجور مرجأة».



التفاوتات المتعلقة بالعمل: لا مساواة معتدلة؟

للعودة إلى مسألة ترتيب أحجام اللامساواة: إلى أي مدى تعتبر تفاوتات الدخل من العمل معتدلة، ومعقولة، أو حتى لم تعد قضية اليوم؟ صحيح أن التفاوتات المتعلقة بالعمل هي دائمًا أقل من التفاوتات المتعلقة برأس المال. إلا أن إهمالها سيكون خطأً كبيرًا. أولًا، لأن الدخل من العمل مسؤول عما بين ثلثي إلى ثلاثة أرباع الدخل القومي. وثانيًا، لأنه توجد اختلافات أساسية بين البلاد فيما يتعلق بتوزيع الدخل من العمل، مما ينم عن أنه قد يكون للسياسات العامة والاختلافات القومية تبعات كبرى على هذه التفاوتات وبالنسبة لظروف معيشة أعداد كبيرة من الناس.

في البلاد التي يكون توزيع الدخل من العمل فيها أقل تفاوتًا، مثل الدول الاسكندنافية في سبعينات وثمانينات القرن العشرين، يتلقى الـ 10 في المائة الأعلى من أصحاب الأجور نحو 20 في المائة من إجمالي الأجور، وال 50 في المائة الأدنى نحو 35 في المائة. وفي البلاد حيث تكون اللامساواة في الأجور متوسطة، بما فيها الدول الأوروبية (مثل فرنسا وألمانيا)، فإن المجموعة الأولى تحوز 25–30 في المائة من إجمالي الأجور، والثانية ما يقرب من 30 في المائة. وفي البلاد الأكثر تفاوتًا، مثل الولايات المتحدة الأمريكية في أوائل العقد الحالي (حيث التفاوت في توزيع الدخل من العمل هو أكبر ما تم ملاحظته في أي مكان، كما سيظهر لاحقًا)، تحصل الشريحة العشرية العليا على 35 في المائة من الإجمالي، بينما يحصل النصف الأدنى على 25 في المائة فقط.

بصيغة أخرى، فإن التوازن بين المجموعتين يكاد يكون معكوسًا بشكل كامل. في معظم البلاد الأقل تفاوتًا والأكثر مساواتية، يتلقى النصف الأدنى نحو ضعف الدخل الكلي لل 10 في المائة الأعلى (الذي سيقول البعض إنه ما زال قليلًا جدًا بما أن المجموعة الأولى هي أكبر من الثانية بخمس مرات). بينما في البلاد الأكثر تفاوتًا والأقل مساواتية، يتلقى النصف الأدنى ما هو أقل من ثلث ما يتقاضاه المنتمون لل 10 في المائة الأعلى. ولو استمر التركز المتنامي في الدخل من العمل، الذي تمت ملاحظته في الولايات على مدار العقود القليلة الماضية، فإن النصف الأدنى قد يتقاضى فقط نصف الدخل الكلي لل 10 في المائة الأعلى بحلول عام 2030. (انظر الجدول 7.1). ومن الواضح أنه من غير المؤكد أن يستمر هذا التطور في الحقيقة، لكن الفكرة تلخص واقع أن التغيرات الأخيرة في توزيع الثروة كانت بعيدًا جدًا عن أن تكون خالية من الآلام.

بمعنى ملموس، لو أن الأجر المتوسط يساوي 2000 يورو شهريًا، فإن التوزيع المساواتي (الإسكندنافي) يعني 4000 يورو شهريًا لل 10 في المائة الأعلى أجرًا (و 10 آلاف يورو للواحد في المائة الأعلى)، و2250 يورو شهريًا لل 40 في المائة في المنتصف، و1400 يورو لل 50 في المائة الأدنى. بينما في التوزيع الأكثر تفاوتًا (الولايات المتحدة)، يُلاحظ أن السلم أكثر حدة من



حيث التدرج: 7000 آلاف يورو شهريا لل 10 في المائة الأعلى (24 ألف يورو لل 1 في المائة الأعلى أجرًا)، و2000 يورو لل 40 في المائة في المنتصف، وألف يورو شهريًا فقط للنصف الأدنى من أصحاب الأجور.

وبالنسبة لنصف السكان الأقل حظًا، لا يمكن تجاهل الهوة في تفاوت توزيع الدخول: فحين يحصل الفرد طوال حياته على دخل إضافي يقدر ب40 في المائة -أي 1400 يورو شهريًا- حتى لو تغاضينا عن الضرائب والإعانات الحكومية transfers، فإن تبعات ذلك تكون معتبرة فيما يتعلق باختيارات نمط الحياة والسكن وفرص العطلات والأموال التي يمكن إنفاقها على مشروعات وعلى الأطفال ..إلخ. علاوة على ذلك، ففي أغلب البلاد، فإن تمثيل النساء في النصف الأدنى مبالغ فيه، لحد أن هذه الفوارق الكبيرة بين البلاد تعكس جزئيًا فوارق تتعلق بفجوة الأجور بين الرجال والنساء، والتي هي أصغر في شمال أوروبا منها في أي مكان آخر.

كذلك بالنسبة للفئات الأكثر حظًا من السكان، تكون الهوة في توزيع الدخول كبيرة جدًا: لو أن شخصًا يتقاضى طوال حياته 7000 يورو شهريًا، بدلًا من 4 آلاف (أو حتى أحسن، 24 ألفًا بدلًا من 10 آلاف)، لن ينفق أو تنفق المال على الأشياء نفسها وستكون لديه أو لديها قدرة أكبر ليس فقط فيما يتعلق بما يشتريه أو تشتريه بل على الآخرين. مثلًا، يمكن لهذا الشخص أن يستخدم أشخاصًا أقل أجرًا لكي يقضي حاجاته.

ولو استمر الاتجاه المُلاحَظ في الولايات المتحدة، فإن الـ 10 في المائة الأعلى أجرًا سيكونون يتقاضون 9000 يورو شهريًا بحلول عام 2030 (وال 1 في المائة الأعلى 34 ألف يورو)، بينما سيتقاضى الـ 40 في المائة في المنتصف 1750 يورو، والنصف الأدنى 800 يورو شهريًا. ويمكن لل 10 في المائة الأعلى، بناء على هذا، أن يستخدموا جزءًا صغيرًا من دخولهم لاستخدام كثير ممن ينتمون للنصف الأدنى كعمال منزليين[198].

من الواضح إذن أن نفس الأجر الوسيط يتوافق مع توزيعات مختلفة جدا للدخل من العمل، مما قد ينتج عنه حقائق اجتماعية واقتصادية بائسة تمس مجموعات اجتماعية مختلفة. في بعض الحالات، يمكن أن تتسبب هذه التفاوتات في صراع. لذا من المهم أن نفهم القوى الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تحدد درجة اللامساواة في دخل العمل في المجتمعات المختلفة.

التفاوتات المتعلقة برأس المال: لا مساواة متطرفة

على الرغم من أنه أحيانًا ما يُنظر إلى اللامساواة المتعلقة بالدخل من العمل بشكل غير

(198) هذه الحسابات الأساسية مفصلة في الجدول المكمل S7.1 المتاح على الإنترنت.



سليم على أنها لا مساواة معتدلة لم تعد تتسبب في صراعات، فإن هذا إلى حد كبير هو نتيجة لمقارنتها بتوزيع ملكية رأس المال، الذي يتسم بتفاوت متطرف في كل مكان (انظر الجدول 7.2).

في المجتمعات التي تتسم بأعلى درجات المساواة في التوزيع (مرة أخرى الدول الإسكندنافية في سبعينات وثمانينات القرن العشرين)، يمتلك الـ10 في المائة الأغنى نحو 50 في المائة من الثروة القومية وحتى أكثر بقليل، عند نقطة ما بين 50 و60 في المائة، لو أنه تم حساب الثروات الأكبر بشكل صحيح. حاليًا، في أوائل العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، فإن الـ 10 في المائة الأغنى يمتلكون نحو 60 في المائة من الثروة القومية في معظم الدول الأوروبية، خاصة في فرنسا وألمانيا وبريطانيا وإيطاليا.

لا شك أن الحقيقة الصادمة بشكل أكبر هي أنه في كل تلك المجتمعات، لا يملك نصف السكان أي شيء حرفيًا: النصف الأفقر يمتلك دائمًا ما هو أقل من 10 في المائة من الثروة القومية، وفي العموم أقل من 5 في المائة. في فرنسا، وطبقًا لأحدث البيانات المتاحة (لعامي 2010-2011)، يسيطر أغنى عُشر من السكان على 62 في المائة من إجمالي الثروة، بينما يمتلك النصف الأفقر 4 في المائة فقط منها. وفي الولايات المتحدة، يشير آخر مسوح مجلس الاحتياطي الفدرالي، الذي يغطي العامين نفسيهما، إلى أن العُشر الأعلى يحوز 72 في المائة من ثروة أمريكا، بينما النصف الأفقر من السكان يحوز 2 في المائة فقط. لنلاحظ، على هذا، أن هذا المصدر مثله مثل كل المسوح التي تكون حسابات الثروة فيها قائمة على إبلاغ أصحابها، يميل للتقليل من حجم الثروات الأكبر[199]. علاوة على هذا، وكما لاحظنا، من المهم أيضًا أن نضيف أننا نجد نفس التركز في الثروة داخل كل المجموعات عمرية[200].

في النهاية، تبدو تفاوتات الثروة في البلاد الأكثر مساواتية فيما يتعلق بها (مثل الدول الإسكندنافية في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين) أكبر بكثير من تفاوتات الأجور في البلاد الأقل مساواتية فيما يتصل بالأجور (كالولايات المتحدة منذ بداية عام 2010: انظر الجداول 7.1 و7.2). وعلى حد علمي، لم يوجد ذلك المجتمع الذي يمكن أن يوصف فيه تفاوت ملكية رأس المال بالاعتدال المقبول، وهو ما أعني به توزيعًا يمتلك فيه نصف السكان الأفقر نصيبًا كبيرًا (فلنقل خمس إلى ربع) من إجمالي الثروة[201]. على الرغم من هذا فالتفاؤل ليس محرمًا. لذا أشرت في الجدول 7.2 إلى مثال افتراضي لتوزيع

---

(199) تمتلك الشريحة العشرية العليا في الولايات المتحدة في الأغلب ما يقترب من 75 في المائة من كل الثروة.

(200) انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(201) من الصعب القول إن هذا المعيار قد تم تحقيقه في الاتحاد السوفيتي ودول الكتلة الشرقية الأخرى، لأن البيانات ليست متاحة. في كل حال، امتلكت الحكومة معظم رأس المال، وهي حقيقة تقلل بشدة أهمية المسألة.



ممكن للثروة، بمقتضاه تكون اللامساواة منخفضة، أو بأي حال أقل مما هي عليه في الدول الاسكندنافية (حيث هي متوسطة)، وأوروبا (متوسطة إلى مرتفعة)، أو الولايات المتحدة (مرتفعة). بالطبع، مازالت الطريقة التي يشرع بها المرء في إنشاء مثل هذا «المجتمع المثالي» غير واضحة - بافتراض أن مثل هذا المستوى المنخفض من اللامساواة محبذ (سأعود لهذه المسألة المركزية في الجزء الرابع)[202].

وكما في حالة اللامساواة في الأجور، من المهم أن يكون هناك فهم جيد لما تعنيه أرقام الثروة تلك بالضبط. لنتخيل مجتمعًا يبلغ فيه متوسط صافي الثروة 200 ألف يورو للشخص البالغ[203]، وهي الحالة تقريبًا اليوم في الدول الأوروبية الأغنى[204]. وكما أشرنا في الجزء الثاني، يمكن تقسيم هذه الثروة الخاصة إلى جزءين متساويين تقريبًا: العقار من ناحية والأصول المالية والمهنية Business Assets من ناحية أخرى (وتتضمن تلك ودائع البنوك وخطط الادّخار ومحافظ الأسهم والسندات والتأمين على الحياة وصناديق المعاشات..إلخ صافية من الدين). بالطبع هذه أرقام متوسطة وهناك اختلافات كبيرة بين البلاد واختلافات ضخمة بين الأفراد.

لو أن الـ 50 في المائة الأفقر يمتلكون 5 في المائة من إجمالي الثروة، إذن فبالتعريف، يمتلك كل عضو في هذه المجموعة متوسطًا يعادل 10 في المائة من متوسط الثروة الفردية للفرد في المجتمع ككل. في المثال في الفقرة السابقة، سيعني هذا أن كل شخص من النصف الأفقر يحوز في المتوسط ثروة صافية قدرها 20 ألف يورو. ليس هذا لا شيء، لكنه قليل جدا بالمقارنة بثروة بقية المجتمع.

بشكل ملموس، في مجتمع كهذا، سيضم النصف الأفقر من السكان في العموم عددًا كبيرًا من الناس (نمطيًا يصل لربع السكان)، ممن لا يمتلكون أي ثروة على الإطلاق أو ربما عدة آلاف قليلة من اليوروهات على الأكثر. في الواقع هناك عدد غير قليل من الناس - ربما العُشر أو واحد على عشرين - سيكون لديهم صافي ثروة بالسالب إلى حد ما (تتجاوز ديونهم أصولهم). وسيمتلك آخرون مقادير صغيرة من الثروة تصل إلى 60 أو 70 ألف يورو، أو ربما أكثر بقليل. ينتج عن هذا النطاق من المواقف، والذي يتضمن وجود عدد كبير من الناس بثروة مطلقة تقترب من الصفر، متوسط للثروة يبلغ نحو 20 ألف يورو بالنسبة للنصف الأفقر من السكان. قد يمتلك بعض هؤلاء الناس عقارات تظل مديونة بشكل

(202) لاحظ أن اللامساواة تبقى مرتفعة حتى في «المجتمع المثال» الموصوف في الجدول 2 .7. (يمتلك أغنى 10 في المائة رأسمالًا أكبر من النصف الأفقر، حتى برغم أن المجموعة الأخيرة أكبر بخمسة أضعاف: متوسط الثروة لدى الواحد في المائة الأغني أكبر بعشرين ضعفًا منه عند الخمسين في المائة الأفقر). لا يوجد شيء يمنعنا من السعي لأهداف أكثر طموحًا.

(203) أو 400 ألف يورو في المتوسط للزوج.

(204) انظر الفصول من 3 إلى 5. الأرقام بالضبط متاحة في الملحق الفني على الإنترنت.



كبير، بينما قد يحوز آخرون قدرًا ضئيلًا للغاية من المال المدَّخر. على هذا، فإن الأغلبية هم مستأجرون تتكون ثروتهم الوحيدة من مدخرات بآلاف قليلة من اليوروهات في حساب توفير أو حساب جارٍ. ولو شملنا السلع المعمرة كالسيارات والأثاث والأجهزة وما على شاكلتها، عندها سيزيد متوسط الثروة لدى النصف الأفقر إلى 30 أو 40 ألف يورو[205].

بالنسبة لهذا النصف من السكان، فإن معاني الثروة ورأس المال مجردة نسبيًا. فبالنسبة لملايين الناس، تعادل الثروة أكثر قليلًا من أجر أسابيع قليلة في حساب جارٍ أو حساب توفير منخفض الفائدة، تعادل سيارة وقطع قليلة من الأثاث. الحقيقة التي لا فكاك منها هي ما يلي: الثروة متركزة للحد الذي لا يعي به قطاع كبير من المجتمع بوجودها، لدرجة أن بعض الناس يتخيلون أنها تنتمي لكيانات سريالية أو غامضة. وهذا هو السبب في أنه من الضروري للغاية دراسة رأس المال وتوزيعه بطريقة منهجية منتظمة.

في الطرف الآخر من السلم، يمتلك أغنى 10 في المائة 60 في المائة من إجمالي الثروة. يتبع هذا أن كل عضو في هذه المجموعة يمتلك ما هو في المتوسط ستة أضعاف متوسط الثروة في المجتمع المعني. في المثال، بمتوسط للثروة يبلغ 200 ألف يورو للفرد البالغ، فإن كل شخص من الـ 10 في المائة الأغنى يمتلك في المتوسط ما يعادل 1.2 مليون يورو.

إن الشريحة العشرية الأعلى من حيث توزيع الثروة هي متفاوتة في ذاتها، حتى أكثر من الشريحة العشرية الأعلى في توزيع الأجور. فعندما يحوز العُشر الأعلى نحو 60 في المائة من إجمالي الثروة، كما هو الحال في معظم البلاد الأوروبية اليوم، يكون نصيب الواحد في المائة الأعلى في العموم نحو 25 في المائة، ونصيب الـ 9 في المائة التالية حوالي 35 في المائة. لذا فإن أعضاء المجموعة الأولى هم أغنى 25 مرة من العضو المتوسط في المجتمع، في حين أن أعضاء المجموعة الثانية هم بالكاد أغنى 4 مرات. بشكل ملموس، في المثال، متوسط الثروة لدى الـ 10 في المائة الأعلى هو 1.2 مليون يورو لكل فرد، و5 ملايين يورو لكل من ينتمي للواحد في المائة الأغنى، وفوق الـ 800 ألف يورو بقليل لكل من ينتمي لل 9 في المائة التالية[206].

بالإضافة لهذا، فإن تركيب الثروة يختلف بشدة داخل تلك المجموعة. فتقريبًا كل شخص فيها يمتلك منزله، لكن أهمية العقار تقل بشدة بينما يتحرك المرء لأعلى في سلم الثروة. وفي مجموعة الـ «9 في المائة»، عند حوالي مليون يورو، فإن العقار مسؤول عن نصف إجمالي الثروة، وأكثر من ثلاثة أرباعها بالنسبة لبعض الأفراد. بالمقابل، في الواحد في المائة الأعلى تفوق الأصول المالية والاستثمارية العقار بشكل واضح. على وجه الخصوص، فإن حصص الأسهم أو الشراكات تمثل تقريبًا عموم الثروات الأكبر. في الثروات التي تتراوح بين 2 و5 ملايين يورو، يبلغ نصيب العقار أقل من الثلث، وفوق 5 ملايين يورو، يقل لما تحت الـ 20

(205) فيما يخص السلع المعمرة، انظر الفصل 5 والملحق الفني على الإنترنت.

(206) بالضبط 35/ 9 في 200 ألف يورو، أو 777778 يورو. انظر الجدول المكمل S7.2 المتاح على الإنترنت.



في المائة، وفوق الـ 10 ملايين يورو يكون أقل من 10 في المائة وتتشكل الثروة بالأساس من رصيد رأسمالي. فالإسكان هو الاستثمار المفضل للطبقة الوسطى وميسوري الحال باعتدال، لكن الثروة الحقيقية تتشكل دومًا بالأساس من أصول مالية ومهنية.

وفي المنتصف بين الخمسين في المائة الأفقر، (الذين يمتلكون 5 في المائة من إجمالي الثروة، أو 20 ألف يورو في المتوسط للفرد في المثال) والعُشر الأغنى (الذي يمتلك أعضاؤه 60 في المائة من إجمالي الثروة، أو في المتوسط 1.2 مليون يورو لكل فرد)، يقبع 40 في المائة من السكان: طبقة الثروة الوسطى، التي تمتلك 35 في المائة من إجمالي الثروة القومية، مما يعني أن متوسط صافي الثروة بالنسبة لأعضائها يقترب لحد ما من متوسط المجتمع ككل – في المثال –، يبلغ 175 ألف يورو للشخص البالغ. في داخل هذه المجموعة الواسعة، حيث تتراوح ثروة الفرد بين ١٠٠ ألف يورو بالكاد وبين أكثر من ٤٠٠ ألف يورو، تلعب ملكية محل إقامة رئيسي، والطريقة التي تم بها الحصول عليه وتسديد ثمنه، دورًا محوريًا. أحيانًا، بالإضافة للمنزل، هناك قدر كبير من المدخرات. على سبيل المثال، قد يتشكل صافي رأسمال قدره 200 ألف يورو من منزل تقدر قيمته بـ 250 ألف يورو، يجب أن يخصم منها صافي رهن عقاري قدره 100 ألف يورو، جنبًا إلى جنب مع مدخرات تبلغ 50 ألف يورو يتم استثمارها في وثيقة تأمين على الحياة أو حساب توفير تقاعدي. عندما يتم سداد الرهن بالكامل، فإن صافي الثروة في هذه الحالة سيرتفع إلى 300 ألف يورو، أو حتى أكثر لو أن حساب التوفير نما في الوقت نفسه. هذا مسار نمطي بالنسبة للطبقة الوسطى في سلم الثروة، التي هي أغنى من النصف الأفقر من السكان (الذين عمليًا لا يمتلكون شيئًا) لكنها أفقر من الـ 10 في المائة الأغنى (الذين يمتلكون أكثر بكثير).

ابتكار هائل: الطبقة الوسطى المالكة

لنكن متأكدين: إن نمو طبقة وسطى مالكة كان هو التطور البنيوي الرئيسي لتوزيع الثروة في الدول المتقدمة في القرن العشرين.

بالعودة مائة سنة في الماضي، إلى العقد الأول من القرن العشرين: كان تركز رأس المال وقتها في كل بلاد أوروبا أكثر تطرفًا بكثير مما هو اليوم. ومن المهم أن نضع في اعتبارنا ترتيبات الأحجام الموضحة في الجدول 7.2. ففي تلك الفترة، في فرنسا وبريطانيا والسويد بالإضافة إلى كل البلاد الأخرى التي نمتلك معلومات بشأنها، امتلك العُشر الأغنى من السكان عمليًا كل ثروة الأمة: وصلت الحصة التي تمتلكها الـ 10 في المائة إلى 90 في المائة. وامتلك الواحد في المائة الأغنى وحدهم أكثر من 50 في المائة من كل الثروة. تجاوزت الشريحة المئوية العليا 60 في المائة في بعض الدول غير المساواتية بشكل خاص، مثل بريطانيا. من جانب آخر، امتلك الأربعون في المائة الذين في المنتصف فقط ما يزيد قليلًا على 5 في المائة من الثروة



القومية (ما بين 5 و10 في المائة بحسب البلد)، والتي هي أعلى بالكاد من الخمسين في المائة الأفقر، الذين كانوا وقتها - كما هو الحال الآن - يمتلكون أقل من 5 في المائة.

بصيغة أخرى، لم تكن هناك طبقة وسطى بالمعنى المحدد إذ كانت شريحة الـ 40 في المائة من السكان عند منتصف توزيع الثروة فقيرة تقريبًا بقدر الخمسين في المائة الذين في القاع. لم تمتلك الأغلبية العظمى من الناس شيئًا تقريبًا، بينما ذهبت حصة الأسد من أصول المجتمع لأقلية. للتأكيد، لم تكن تلك أقلية صغيرة: فقد اشتمل العُشر الأعلى على نخبة أكبر بكثير من الواحد في المائة الأعلى، والتي تضمنت على الرغم من هذا عددًا معتبرًا من الناس. على هذا كانت أقلية. بالطبع، كان منحنى التوزيع مستمرًا، كما هو الحال في كل المجتمعات، لكن انحداره كان شديد الحدة في المنطقة المجاورة لكل من الواحد في المائة الأعلى والعُشر الأعلى، لدرجة أنه كان تحول شديد الانحدار من عالم التسعين في المائة الأفقر (التي كان لدى من ينتمون إليه ثروة بعشرات قليلة من آلاف اليوروهات على الأكثر بعملة اليوم) إلى عالم العشرة في المائة الأغنى، الذين امتلك من ينتمون له ما يعادل ملايين عديدة من اليوروهات أو عشرات الملايين[207].

كان ظهور طبقة وسطى مالكة مهمًا. ولو أنه ابتكار تاريخي هش، سيكون خطأً كبيرًا أن نقلل من قدره. كي نكون على يقين، من المغري الإصرار على أن الثروة مازالت متركزة بشكل متطرف اليوم: فالشريحة العشرية الأعلى تمتلك 60 في المائة من ثروة أوروبا وأكثر من 70 في المائة في الولايات المتحدة[208]. والنصف الأفقر من السكان هو اليوم فقير بقدر ما كان في الماضي، بما يصل بالكاد إلى 5 في المائة من إجمالي الثروة في عام 2010. بالأساس، تمكنت الطبقة الوسطى كلها من وضع أيديها على ما كان قليلًا من الفتات: ما يزيد بشق الأنفس عن ثلث ثروة أوروبا وبالكاد الربع في الولايات المتحدة. هذه المجموعة المتوسطة يبلغ عددها أربع أضعاف المنتمين للعُشر الأعلى لكنها تحوز فقط ما بين ثلث لنصف ثروتها. من المغري إذن أن نستنتج أن لا شيء قد تغير حقًا: مازالت تفاوتات ملكية رأس المال متطرفة. (انظر الجدول 7.2).

كل هذا حقيقي، ومن الضروري أن نكون واعين بهذه الأشياء: فالتقليص التاريخي

(207) للحصول على فكرة أوضح عما يعنيه ذلك، يمكننا أن نواصل هذا التمرين الحسابي الموصوف أعلاه. بمتوسط ثروة يبلغ 200 ألف يورو، فإن اللامساواة «المرتفعة جدًا» في الثروة كما وصفت في الجدول 7.2 كانت تعني متوسط ثروة قيمته 10 آلاف يورو بالنسبة لل -5 في المائة الأفقر من السكان، و 25 ألف يورو بالنسبة لل 40 في المائة في المنتصف، و1.8 مليون يورو للعشرة في المائة الأغنى (890 ألفًا للتسعة في المائة و 10 ملايين للواحد في المائة على القمة). انظر الملحق الفني على الإنترنت والجداول المكملة S7.1-3 المتاحة على الإنترنت.

(208) لو نظرنا فقط إلى لرأس المال المالي والمهني، أي ذلك الذي يتحكم في الشركات والأدوات المرتبطة بالعمل، عندها يكون نصيب العُشر الأعلى ما بين 70-80 في المائة أو أكثر. تظل ملكية الشركات مفهومًا مجردًا بشكل نسبي للأغلبية الكاسحة من السكان.



للتفاوتات في الثروة أقل أهمية مما يعتقد كثير من الناس. علاوة على ذلك، ليس هناك ضمان أن التخفيض المحدود في اللامساواة الذي شهدناه، غير قابل للانقلاب في الاتجاه العكسي. على الرغم من هذا، فإن الفئات التي جمعتها الطبقة الوسطى ذات أهمية، وسيكون من الخطأ أن نقلل من شأن الدلالة التاريخية للتغير. فقد لا يكون شخص لديه ثروة ما بين 200 ألف إلى 300 ألف يورو غنيًا، لكنه بعيد جدًا عن أن يكون معدمًا. وأغلب هؤلاء الناس لا يحبون أن يعاملوا كفقراء. عشرات الآلاف من الأشخاص - 40 في المائة من السكان نسبة تمثل مجموعة كبيرة، تتوسط الفقراء والأغنياء - لديهم بشكل فردي ملكيات تساوي مئات الآلاف من اليوروهات، وجماعيًا يضعون أيديهم على ما بين ربع لثلث الثروة القومية: وهذا تغير له قدر من الأهمية. تاريخيًا، كان هذا تحولًا هائلًا، غيَّر المشهد الاجتماعي والبنية السياسية بعمق، وساعد على إعادة تعريف شروط الصراع التوزيعي. لهذا من الضروري فهم لماذا حدث.

كان صعود الطبقة الوسطى المالكة مصحوبًا بتراجع شديد الحدة في نصيب الواحد في المائة الأعلى من الثروة، حيث هبط بأكثر من النصف، من أكثر من 50 في المائة في أوروبا عند مطلع القرن العشرين إلى نحو 20-25 في المائة عند نهاية القرن نفسه وبداية القرن الحالي. وكما سنرى، أبطل ذلك درس فوتران بشكل جزئي، بما أن عدد الثروات الكبيرة بما يكفي للسماح لشخص ما بالحياة بشكل مرتاح على الريوع السنوية قد تناقص بشكل درامي. لم يعد باستطاعة أي راستينياك طموح وشاب، أن يعيش بشكل أفضل عبر الزواج بالآنسة فيكتورين، مما لو درس القانون. كان هذا مهمًا تاريخيًا لأن التركز المتطرف في الثروة في أوروبا في حدود عام 1900 كان في الحقيقة سمة للقرن التاسع عشر برمته.

وتتفق كل المصادر المتاحة على أن ترتيبات الأحجام تلك - 90 في المائة من الثروة للعُشر الأعلى و50 في المائة على الأقل للواحد في المائة الأعلى - كانت هي الأخرى سمة من سمات المجتمعات الريفية التقليدية، سواء في فرنسا النظام القديم أم إنجلترا القرن الثامن عشر. مثل هذا التركز في رأس المال هو في الواقع شرط ضروري لازدهار وبقاء المجتمعات القائمة على الثروة المتراكمة والموروثة، كتلك التي وصفتها روايات أوستن وبالزاك. بالتالي فإن أحد الأهداف الرئيسية لهذا الكتاب هو فهم الشروط التي في ظلها يمكن أن تظهر مثل هذه الثروات المتركزة، وتستمر وتختفي، وأن تعاود الظهور ربما.

اللامساواة في الدخل الكلي: عالمان

أخيرًا، دعونا نتحول الآن للامساواة في الدخل الكلي، أي في الدخل من كل من العمل ورأس المال (انظر الجدول 7.3). من غير المفاجىء أن مستوى اللامساواة في الدخل الكلي يقع بين اللامساواة في الدخل من العمل واللامساواة في الدخل من ملكية رأس المال. نلحظ



أيضًا أن اللامساواة في الدخل الكلي أقرب من اللامساواة في الدخل من العمل مقارنةً باللامساواة في رأس المال، مما لا يمثل مفاجأة بما أن الدخل من العمل عمومًا مسؤول عن ثلثي إلى ثلاثة أرباع الدخل القومي الكلي. بشكل ملموس، تلقت الشريحة العشرية العليا في سلم الدخول نحو 25 في المائة من الدخل القومي في المجتمعات المساواتية في الدول الاسكندنافية خلال السبعينات والثمانينات (كانت النسبة 30 في المائة في ألمانيا وفرنسا وقتها، والآن هي 35 في المائة). في المجتمعات الأقل مساواتية والأعلى تفاوتًا، حازت الشريحة العشرية العليا ما يصل إلى 50 في المائة من الدخل القومي (بلغ نصيب الواحد في المائة الأعلى 20 في المائة منه). كان هذا هو واقع فرنسا وبريطانيا أثناء حقبة «النظام القديم» وخلال «العصر الجميل»، وهو حقيقة أيضًا في الولايات المتحدة اليوم.

هل من الممكن تخيل مجتمعات يكون تركز الدخل فيها أعلى بكثير؟ ربما لا. على سبيل المثال، لو أن الشريحة العشرية العليا تستولي على 90 في المائة من الناتج كل عام (وأخذ الواحد في المائة الأعلى 50 في المائة منها فقط كما في حالة الثروة)، ستحدث في الأغلب ثورة، ما لم يكن هناك جهاز قمعي فعَّال بقدر استثنائي لكي يمنعها من الحدوث. عندما يتعلق الأمر بملكية رأس المال، فإن مثل تلك الدرجة المرتفعة من التركز هي بالفعل مصدر لتوترات سياسية قوية، يصعب تسويتها في العادة عبر الاقتراع العام. لكن يمكن أن يمر مثل هذا التركز في رأس المال لو أن الدخل من رأس المال يمثل فقط جزءًا محدودًا من الدخل القومي: قد يكون ما بين ربعه لثلثه أو أحيانًا أكثر قليلًا، كما كان الأمر في حقبة «النظام القديم» (مما جعل التركز المتطرف للثروة وقتها قمعيًا بشكل خاص). لكن لو أن مستوى اللامساواة ذاته ينطبق على الدخل القومي في إجماله، من الصعب تخيل أن أولئك الذين يقبعون في القاع سيقبلون الموقف بشكل دائم.

وإن قلنا ذلك، ليس هناك أساس للتأكيد على أنه ليس بإمكان الشريحة العشرية العليا أبدًا أن تحوز أكثر من نصف الدخل القومي، أو أن اقتصاد بلد ما قد ينهار لو تم تجاوز هذه العتبة الرمزية. في الواقع، البيانات التاريخية المتاحة بعيدة عن أن تكون كاملة، وليس من المسلم به إذا ما كان هذا الحد الرمزي قد تم تجاوزه أم لا. على وجه الخصوص، من المحتمل أنه في أثناء حقبة «النظام القديم» وحتى عشية الثورة الفرنسية، حصلت الشريحة العشرية العليا على أكثر من 50 في المائة وحتى ربما 60 في المائة أو أكثر قليلًا من الدخل القومي. بشكل أكثر عمومية، ربما كانت هذه هي الحالة في مجتمعات ريفية تقليدية أخرى. في الواقع، فإن استدامة هذه اللامساواة المتطرفة من عدمها هو أمر لا يعتمد فقط على فاعلية الجهاز القمعي ولكن أيضًا، وربما بالأساس، على فعالية جهاز التبرير. لو أنه يُنظر للتفاوتات على أنها مبررة، فلنقل لأنها تبدو نتيجة اختيار الأغنياء أن يعملوا بكد أكبر أو بكفاءة أكبر من الفقراء، أو لأن منع الأغنياء من اكتساب المزيد قد يضر حتمًا بالأعضاء الأسوأ حالًا في



المجتمع. ساعتها، من الممكن تمامًا أن يسجل تركز الدخل مستويات قياسية تاريخية. هذا هو السبب في أني أشير في الجدول 7.3 إلى أن الولايات المتحدة قد تسجل مستوى قياسي بحلول عام 2030 إذا ما استمرت اللامساواة في الدخل من العمال، وبدرجة أدنى اللامساواة في ملكية رأس المال، في الزيادة كما فعلتا في العقود الأخيرة. فبذلك ستكون الشريحة العشرية العليا حائزة على ستين في المائة من الدخل القومي، بينما النصف الأدنى سيحصل بالكاد على 15 في المائة.

أريد أن أصر على هذه النقطة: الموضوع المحوري هو تبرير التفاوتات وليس حجمها في ذاته. وهذا هو السبب في أنه من الضروري تحليل هيكل اللامساواة. في هذا الخصوص، الرسالة الأساسية في الجداول 7.1-7.3 هي بالتأكيد أن هناك طريقتين مختلفتين كي يحقق المجتمع توزيعًا شديد التفاوت للدخل الكلي (في حدود 50 في المائة للشريحة العشرية العليا و20 في المائة للواحد في المائة الأعلى).

أولى هاتين الطريقتين لتحقيق هذه الدرجة شديدة الارتفاع من اللامساواة هي من خلال **«مجتمع الإفراط في الميراث» (أو «مجتمع أصحاب الريع»): وهو مجتمع تكون فيه** الثروة الموروثة مهمة للغاية، ويصل فيه تركز الثروة إلى مستويات متطرفة (نمطيًا بملكية العُشر الأغنى لـ 90 في المائة من كل الثروة، وذهاب 50 في المائة من الثروة للشريحة المئوية الأغنى وحدها). بهذا تسيطر الدخول المرتفعة جدًا، بالذات رأس المال الموروث، على سلم الدخل الكلي. هذا هو النمط الذي نراه في فرنسا «النظام القديم» وأوروبا خلال «العصر الجميل»، مع وجود اختلافات طفيفة إجمالًا. ونحتاج لأن نفهم كيف ظهرت هياكل الملكية واللامساواة تلك واستمرت، ولأي حد تنتمي للماضي، مالم تكن بالطبع أيضًا تتعلق بالمستقبل.

الطريقة الثانية لحدوث مثل هذه اللامساواة المرتفعة جديدة نسبيًا. وقد ابتُدعت إلى حد كبير من قبل الولايات المتحدة على مدار العقود القليلة الماضية. هنا نرى أن المستوى المرتفع للغاية من اللامساواة في الدخل الكلي يمكن أن يكون نتيجة لـ «مجتمع الإفراط في الميراث» (أو على كل حال مجتمع يحب أن يصفه من هم على قمته بأنه «مفرط في الجدارة»). يمكن للمرء أيضًا أن يطلق عليه «مجتمع النجوم الكبيرة» (أو ربما مجتمع «المديرين الكبار»، وهو توصيف مختلف إلى حد ما). بصيغة أخرى، هذا مجتمع لامساواتي للغاية، لكنه مجتمع تسيطر على قمة سلم الدخل فيه الدخول شديدة الارتفاع من العمل أكثر من الثروة الموروثة. وأريد أن أكون واضحًا أنه في هذه المرحلة أنا لا أقوم بالحكم على ما إذا كان مجتمع من هذا النوع يستحق حقًا أن يوصف بأنه «مفرط الجدارة». وليس من المفاجىء أن الفائزين في مثل هذا المجتمع سيرغبون في وصف السلم الاجتماعي بهذا الشكل، وأحيانًا ينجحون في إقناع بعض الخاسرين.



على الرغم من هذا، ولأغراض الحاضر، فإن الإفراط في الجدارة ليس فرضية لكنه استنتاج ممكن للتحليل - بالوضع في الاعتبار أن الاستنتاج العكسي ممكن بقدر مساوٍ. سأحلل فيما يلي إلى أي مدى خضع الارتفاع في اللامساواة في الدخل من العمل في الولايات المتحدة لمنطق الجدارة (بقدر ما يمكن الإجابة عن مثل هذا السؤال المعياري المعقد).

عند هذه النقطة سيكفي أن نشير إلى أن التناقض الصارخ (الذي استقيته هنا) بين نوعي المجتمع المفرط في اللامساواة - مجتمع أصحاب الريع ومجتمع المديرين الكبار - ساذج ومبالغ فيه. حيث يمكن أن يوجد نوعا اللامساواة معًا: ليس هناك سبب في ألا يستطيع شخص أن يكون مديرًا كبيرًا ومن أصحاب الريع في الوقت نفسه. وحقيقة أن تركز الثروة هو حاليًا أعلى بكثير في الولايات المتحدة منه في أوروبا تخبرنا أن هذه قد تكون الحالة أيضًا في الولايات المتحدة اليوم. وبالطبع، لا يوجد ما يمنع أبناء المديرين الكبار من أن يصبحوا من أصحاب الريع. عمليًا، نجد كلا المنطقين يعملان في كل مجتمع. على هذا، هناك أكثر من طريقة واحدة لتحقيق المستوى نفسه من اللامساواة. وما يميز الولايات المتحدة في اللحظة الحالية هو مستوى قياسي من اللامساواة في الدخل من العمل (ربما هو أعلى من أي مجتمع آخر في أي وقت في الماضي، بما فيها المجتمعات التي كانت تفاوتات المهارات فيها كبيرة للغاية)، إلى جانب مستوى من اللامساواة في الثروة أقل تطرفًا من المستويات التي شوهدت في المجتمعات التقليدية في أوروبا في فترة أعوام 1900-1910. لهذا من الجوهري فهم الشروط التي في ظلها يمكن أن يتطور هذا المنطقان، بينما نضع في أذهاننا أنهما قد يكملان بعضهما بعضًا في القرن الذي أمامنا ويجمعان تأثيراتهما. لو حدث ذلك، سيحمل لنا المستقبل في جعبته عالمًا جديدًا من اللامساواة الأكثر تطرفًا من أي شيء فات[209].

مشاكل المؤشرات المخلّقة

قبل التحول إلى دراسة التطور التاريخي للامساواة بلد ببلد من أجل الإجابة عن الأسئلة التي طرحت أعلاه، يظل علينا أن نناقش العديد من القضايا المنهجية. على وجه الخصوص، تتضمن الجداول 7.1-7.3 إشارات لمعاملات جيني الخاصة بالتوزيعات المختلفة التي يتم التعرض لها. ومعامل جيني، الذي يتخذ تسميته من الإحصائي كورادو جيني (1884-1965) - هو أحد مؤشرات اللامساواة المخلقة الأكثر استخدامًا، ونجده مرارًا في التقارير الرسمية والنقاش العام. بحكم تركيبه، يتراوح المؤشر بين 0 و 1: فهو يساوي 0 في حالة المساواة الكاملة، ويساوي 1 عندما تكون اللامساواة مطلقة، أي عندما تمتلك مجموعة صغيرة جدًا كل الموارد المتاحة.

(209) ربما قد يكون الارتباط المتزايد بين بعدي اللامساواة مثلًا نتيجة للزيادة في دخول الجامعات. وسأعود لهذه النقطة لاحقًا.



عمليًا، يتراوح معامل جيني من نحو 0.2 إلى 0.4 في توزيعات دخل العمل المشاهدة في مجتمعات الواقع، ومن 0.6 إلى 0.9 بالنسبة للتوزيعات المشاهدة لملكية رأس المال، ومن 0.3 إلى 0.5 بالنسبة للامساواة في الدخل الكلي. في الدول الإسكندنافية في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين، كان معامل جيني لتوزيع دخل العمل 0.19، أي ليس بعيدًا جدًا عن المساواة المطلقة. في المقابل، فإن توزيع الثروة في أوروبا «العصر الجميل» قدم معامل جيني يصل لـ 0.85، أي ما لا يبتعد كثيرًا عن اللامساواة المطلقة[210].

هذه المعاملات – وهناك أخرى كمؤشر ثيل – هي أحيانًا مفيدة، لكنها تثير العديد من المشكلات. فهي تدعي أنها تلخص في مؤشر رقمي واحد كل ما يمكن لتوزيع أن يخبرنا إياه عن اللامساواة – اللامساواة بين قاع ووسط الهرم إضافةً للامساواة بين الوسط والقمة أو بين القمة وأعلى القمة. هذا بسيط ومغرٍ للوهلة الأولى لكنه حتمًا مضلل إلى حد ما. في الحقيقة يستحيل تلخيص الواقع متعدد الأبعاد بمؤشر ذي بعد واحد، دون تبسيط الأمور أكثر من اللازم وخلط الأشياء التي لا يجب التعامل معها سوية. إن الواقع الاجتماعي، والدلالة الاقتصادية والسياسية للامساواة، مختلفان للغاية عند مستويات مختلفة من التوزيع، ومن المهم تحليل هذه المستويات بشكل منفصل. بالإضافة إلى هذا، فإن معامل جيني والمؤشرات المخلقة الأخرى تميل للخلط بين اللامساواة فيما يتعلق بالعمل باللامساواة فيما يتعلق برأس المال، حتى رغم أن الآليات الاقتصادية الفاعلة، وأيضًا التبريرات المعيارية للامساواة، تختلف بشدة في الحالتين.

لكل تلك الأسباب، بدا لي أنه من الأفضل كثيرًا القيام بتحليل التفاوتات من حيث جداول التوزيع التي تشير إلى أنصبة الشرائح العشرية والمئوية المختلفة من إجمالي الدخل وإجمالي الثروة بدلًا من استخدام المؤشرات المخلقة كمعامل جيني.

جداول التوزيع قيمة أيضًا لأنها تجبر الكل على الانتباه لمستويات الدخل والثروة للمجموعات الاجتماعية المختلفة، والتي تصنع الهرمية الموجودة. يتم التعبير عن هذه المستويات بشكل نقدي (أو كنسبة من متوسطات مستويات الدخل والثروة في البلد المعني)، عوضًا عن طريق المقاييس الإحصائية الاصطناعية التي قد يصعب تفسيرها. تسمح لنا جداول التوزيع بأن يكون لدينا فهم أكثر ملموسية ونفاذًا للامساواة الاجتماعية، بالإضافة إلى إعطاء البيانات المتاحة لدراسة هذه القضايا وحدود هذه البيانات قدرها. بالمقابل، تعطينا المؤشرات الإحصائية كمعامل جيني رؤية مجردة وعقيمة للامساواة، مما

---

(210) تقلل هذه التقديرات من معاملات جيني الحقيقية لأنها تقوم على افتراض عدد لا نهائي من المجموعات الاجتماعية (تلك المشار إليها في الجداول 7.1–7.3)، بينما الواقع الكامن هو توزيع مستمر للثروة. انظر الملحق الفني على الإنترنت والجداول المكملة S7.4–6 من أجل النتائج التفصيلية التي تم الحصول عليها باستخدام أعداد مختلفة من المجموعات الاجتماعية.



يجعله من الصعب على الناس إدراك موقعهم في السلم الاجتماعي المعاصر (هذا تمرين مفيد دائمًا خاصةً عندما ينتمي المرء للشرائح المئوية العليا من التوزيع ويميل لنسيان ذلك، كما هو الحال في المعتاد مع الاقتصاديين). عادة ما تخفي المؤشرات حقيقة أن هناك حالات شذوذ عن القاعدة أو عدم اتساق في البيانات الأساسية، أو أن البيانات من دول أخرى أو فترات أخرى ليست قابلة للمقارنة بشكل مباشر (على سبيل المثال بسبب أن قمم التوزيع مبتورة أو لأن الدخل من رأس المال قد تم إغفاله بالنسبة لبعض البلدان دون الأخرى). بينما يجبرنا العمل باستخدام جداول التوزيع على أن نكون أكثر اتساقًا وشفافية.

حجاب العفة الخاص بالمنشورات الرسمية

لأسباب مشابهة، توخي الحيطة مطلوب عند استخدام مؤشرات كالنسب بين العشرية التي تتم الإشارة لها كثيرًا في التقارير الرسمية عن اللامساواة من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD أو الوكالات الإحصائية القومية. النسبة بين العشرية الأكثر استخدامًا هي P90 /P10، وهي النسبة بين النقطة المئوية التسعين من توزيع الدخل وبين النقطة المئوية العاشرة[211]. مثلًا، لو أن المرء يحتاج أكثر من 5 آلاف يورو شهريًا كي ينتمي لل 10 في المائة الأعلى في توزيع الدخل وأقل من 1000 يورو شهريًا كي يكون من بين الـ10 في المائة الأدنى، عندها تكون نسبة الـ P90 /P10 تساوي 5.

يمكن أن تكون مثل هذه المؤشرات مفيدة. ومن القيم دائمًا الحصول على معلومات أكثر عن الشكل الكامل للتوزيع محل النظر. يجب أن يضع المرء في اعتباره، على الرغم من ذلك، أن هذه النسب هي بحكم تركيبتها تتجاهل كليةً تطور التوزيع فيما بعد النقطة المئوية التسعين. بشكل ملموس، وبغض النظر عن قيمة نسبة الـ P90 /P10، يمكن أن تمتلك الشريحة العشرية العليا في توزيع الدخل أو الثروة 20 في المائة من الإجمالي (كما كان الوضع في الدخول الإسكندنافية في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين) أو 50 في المائة (كما هو الحال بالنسبة للدخول الأمريكية في العقد الحالي) أو 90 في المائة (كما هي الحالة في الثروة الأوروبية في «العصر الجميل»). على الرغم من هذا، لن نتعلم أيًا من هذا بالعودة لمنشورات المؤسسات الدولية أو الوكالات الإحصائية القومية، التي تقوم بتجميع مثل تلك الإحصاءات، لأنها تركز على مؤشرات تتجاهل بشكل قصدي قمة التوزيع ولا تعطي أي مؤشر على الدخل فيما فوق النقطة المئوية التسعين.

---

(211) يتم استخدام نسب أخرى مثل P90/P50, P50/P10, P75/P25 ...إلخ. (P50 يشير إلى النقطة المئوية الخمسين أو الوسيط بينما P25 وP75 يشيران للنقطتين المئويتين الخامسة والعشرين والخامسة والسبعين على التوالي).



يتم تبرير هذه الممارسة عادة على أساس أن البيانات المتاحة «غير تامة». هذا حقيقي، لكن يمكن التغلب على الصعوبات باستخدام المصادر المناسبة، كالبيانات التاريخية التي تجمعها قاعدة بيانات الدخول العليا في العالم WTID. هذا العمل قد بدأ، ببطء، لتغيير الطريقة التي تتم بها الأمور. في الواقع، فإن القرار المنهجي بتجاهل قمة الهرم ليس محايدًا: من المفترض أن تقوم تقارير الوكالات الدولية والقومية بتوفير المعلومات للنقاش العام بخصوص توزيع الدخل والثروة، لكن في الممارسة عادة ما تقدم صورة وردية مصطنعة للامساواة. الأمر كأنه لو أن تقريرًا حكوميًا رسميًا عن التفاوتات في فرنسا عام 1789 قد تجاهل عمدًا كل شيء فوق النقطة المئوية التسعين – وهي مجموعة كانت وقتها أكبر بما بين خمسة لعشرة أضعاف من كل الأرستقراطية بدعوى أنه من المعقد جدًا قول أي شيء عنها. مثل هذا الاقتراب «العفيف» يؤسف له أكثر في أنه يغذي حتمًا أكثر الخيالات جموحًا، ويميل لنزع المصداقية عن الإحصاءات والإحصائيين الرسميين عوضًا عن تهدئة التوترات الاجتماعية.

على النقيض من ذلك، فإن النسب بين العشرية أحيانًا ما تكون مرتفعة جدًا لأسباب شكلية إلى حد كبير. لنأخذ توزيع ملكية رأس المال، مثلًا: يمتلك الـ 50 في المائة الأفقر في التوزيع عمومًا ما يقرب من لا شيء. بناء على الطريقة التي تقاس بها الثروات الصغيرة – إذا ما كان يتم حساب السلع المعمرة والديون أم لا مثلًا – يمكن للمرء أن يخرج بتقييمات مختلفة كثيرًا من الناحية الظاهرية فيما يخص موقع النقطة المئوية العاشرة من سلم الدخل: ففيما يخص الحقيقة الاجتماعية نفسها، يمكن أن توضع عند 100 يورو، 1000 يورو أو حتى 10000 يورو، وهو الأمر الذي لا يختلف جذريًا في نهاية الأمر لكنه يمكن أن يقود إلى نسب بين عشرية مغايرة تمامًا، بناء على البلد والفترة، حتى برغم أن النصف الأدنى من توزيع الثروة يمتلك أقل من 5 في المائة من إجمالي الثروة. الشيء نفسه حقيقي بشكل أقل فيما يتعلق بتوزيع دخل العمل: بالاعتماد على الكيفية التي يختار بها المرء أن يعامل الدخول والأجور التعويضية لفترات العمل القصيرة (مثلًا، بناء على استخدام متوسط الدخل الأسبوعي أم الشهري أم السنوي أم خلال العقد)، يمكن الوصول إلى عتبات مختلفة جدًا للنقطة المئوية العاشرة P10 (ومن ثم النسب بين العشرية)، حتى برغم أن النصف الأدنى في توزيع دخل العمل يستخلص حصة ثابتة إلى حد كبير من إجمالي الدخل من العمل[212].

ربما هذا واحد من أهم الأسباب في أنه من المفضل دراسة التوزيعات كما قدمتها في الجداول 7.1–7.3، أي بالتأكيد على حصص الدخل والثروة التي تحصل عليها المجموعات المختلفة، خصوصًا النصف الأدنى والعُشر الأعلى في كل مجتمع، عوضًا عن مستويات

(212) بشكل مشابه، فإن قرار قياس التفاوتات على المستوى الفردي أم على المستوى العائلي يمكن أن يكون له أثر أكبر وأكثر تذبذبًا بشكل خاص، على النسبة من نوع P90/ P10 (تحديدًا بفضل حقيقة أنه في حالات كثيرة، لا تعمل النساء خارج المنزل)، أكثر من نصيب النصف الأدنى من الدخل الكلي.



العتبة التي تحدد نقطة مئوية معينة. تعطي الحصص صورة أكثر استقرارًا للواقع من النسب بين العشرية.

العودة إلى «الجداول الاجتماعية» والحساب السياسي

إذن، هذه هي أسبابي في الاعتقاد بأن جداول التوزيع التي فحصتها في هذا الفصل هي أفضل أداة لدراسة توزيع الثروة، وأفضل بكثير من المؤشرات المخلقة والنسب بين العشرية.

إضافة إلى ذلك، أعتقد أن مقاربتي أكثر اتساقًا مع طرق المحاسبة القومية. فالآن وقد صارت الحسابات القومية لمعظم البلدان تمكننا من قياس الدخل القومي والثروة القومية كل عام (وبالتالي تمكننا من قياس متوسطات الدخل والثروة، بما أن المصادر الديموغرافية تمدنا بتعداد السكان بشكل سهل)، فإن الخطوة التالية هي بالطبيعة تفكيك أرقام إجمالي الدخل والثروة تلك إلى شرائح عشرية ومئوية. ولقد أوصت تقارير عديدة بتحسين الحسابات القومية وأنسنتها بهذا الشكل، لكن التقدم كان بطيئًا حتى هذه اللحظة[213]. وقد **تكون خطوة مفيدة في هذا الاتجاه، القيام بتفكيك للأرقام يبين الـ50 في المائة الأفقر، وال 40** في المائة في المتصف، وال 10 في المائة الأغنى. على وجه الخصوص، فإن مثل هذا الاقتراب سيسمح لأي مراقب برؤية الدرجة التي يعكس بها نمو كل من الناتج المحلي والدخل القومي نفسه بالضبط في الدخل الذي يتم تلقيه فعليًا من قبل هذه المجموعات الاجتماعية المختلفة. على سبيل المثال، فقط عبر معرفة الحصة التي تذهب للعُشر الأعلى يمكننا تحديد إلى المدى الذي تم به اقتناص حصة غير متناسبة من النمو من قبل قمة التوزيع. لا يسمح لنا معامل جيني ولا النسبة بين العشرية بمثل هذه الاستجابة الواضحة المحددة لهذا السؤال.

أخيرًا، سأضيف أن جداول التوزيع التي أُوصي باستخدامها تشبه كثيرًا وفي نواحٍ عديدة «الجداول الاجتماعية»، التي كانت رائجة في القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر. هذه الجداول الاجتماعية، التي طورت لأول مرة في بريطانيا وفرنسا في أواخر القرن السابع عشر، كانت تُستخدم بشكل واسع في فرنسا وتم تحسينها والتعليق عليها خلال عصر التنوير: مثلًا، في المقال الشهير عن «الحساب السياسي» في موسوعة ديديرو. من النسخ الأولى التي أسسها جريجوري كنج في عام 1688، إلى الأمثلة المطوَّرة التي جمعها إسبيللي وإسنار Expilly and Isnard عشية الثورة الفرنسية، أو فيما قدمه كل من بيوشي وكولكون وبلودجي أثناء الحقبة النابليونية، كانت الجداول الاجتماعية دائما تهدف لتقديم رؤية شاملة للهيكل الاجتماعي. فقد كانت تشير لأعداد النبلاء، والبرجوازية، والسادة عريقي النسب،

---

(213) انظر على وجه الخصوص
Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, and Jean-Paul Fitoussi, Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009 (www.stiglitz-sen-fitoussi.fr)



والصنائعية والمزارعين... إلخ، بالإضافة إلى تقديرات للدخل (وأحيانًا للثروة). وقد جمَّع هؤلاء الكُتَّاب أنفسهم التقديرات الأبكر للدخل القومي والثروة القومية. على هذا، هناك فارق جوهري واحد بين هذه الجداول وجداولي: فقد استخدمت الجداول الاجتماعية القديمة الفئات الاجتماعية الخاصة بعصرها، ولم تسع للتحقق من توزيع الثروة أو الدخل بالشرائح العشرية أو المئوية[214].

على الرغم من هذا، سعت تلك الجداول الاجتماعية إلى رسم مظاهر من لحم ودم للامساواة، إذ أكدت على حصص الثروة القومية التي تحوزها المجموعات الاجتماعية المختلفة (وعلى وجه الخصوص، الشرائح المتعددة من النخبة). في هذا الجانب هناك تشابهات مع الاقتراب الذي اتخذته هنا. في الوقت نفسه، فإن الجداول الاجتماعية بعيدة في روحها عن المقاييس الإحصائية العقيمة غير الزمنية للامساواة كتلك التي استخدمها جيني وباريتو، والتي شاع استخدامها بكثرة في القرن العشرين، والتي تميل لتحييد توزيع الثروة. إن الطريقة التي يحاول بها المرء قياس اللامساواة لا تكون محايدة أبدًا.

---

(214) كانت الجداول الاجتماعية شبيهة، على الأقل في روحها، بالجداول الاقتصادية الشهيرة Tableau économique، التي نشرها فرانسوا كويزناي في عام 1758، التي قدمت أول صورة مخلقة للاقتصاد والتبادلات بين المجموعات الاجتماعية. يمكن للمرء أن يجد أيضًا جداول اجتماعية أقدم بكثير من أي عدد من البلدان من العصور القديمة إلى الآن. انظر الجداول المثيرة للاهتمام في:

B. Milanovic, P. Lindert, and J. Williamson in «Mea- suring Ancient Inequality,» NBER Working Paper 13550 (October 2007).

انظر أيضًا

B. Milanovic, The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality (New York: Basic Books, 2010).

للأسف، فإن البيانات في هذه الجداول المبكرة ليست مرضية دائمًا من وجهة نظر الاتساق والقابلية للمقارنة. انظر الملحق الفني على الإنترنت.




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الثامن

عالمان

الآن، وقد حددنا بدقة التعريفات التي نحتاجها لما سيلي، وقدمنا ترتيب الأحجام التي وصلت إليها اللامساواة التي تخص العمل ورأس المال بالفعل في العديد من المجتمعات، جاء الوقت للنظر في التطور التاريخي للامساواة حول العالم. كيف ولماذا تغير هيكل اللامساواة منذ القرن التاسع عشر؟

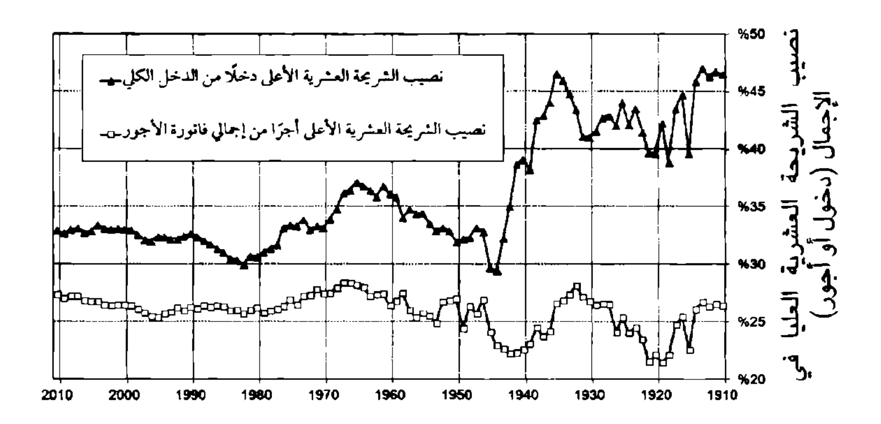
لقد لعبت صدمات حقبة أعوام 1914-1945 دورًا جوهريًا في تقلص اللامساواة. ولم يكن هذا التقلص حادثًا منسجمًا ولا عفويًا بأي حال. ولم تكن الزيادة في اللامساواة منذ السبعينات نفسها في كل مكان، مما يوعز مرة أخرى أن العوامل المؤسسية والسياسية لعبت دورًا أساسيًا.

حالة بسيطة: تخفيض اللامساواة في فرنسا في القرن العشرين

سأبدأ بفحص حالة فرنسا بقدر من التفصيل، وهي حالة موثقة بشكل جيد على وجه الخصوص (بفضل الذخيرة الغنية من المصادر التاريخية المتاحة بشكل سهل). الحالة الفرنسية أيضًا بسيطة ومباشرة نسبيًا (بقدر ما يمكن لتاريخ اللامساواة أن يكون مباشرًا)، وقبل كل شيء، ممثلة على نطاق واسع للتغيرات التي طرأت على بلاد أوروبية عديدة أخرى. وعندما أقول أوروبية هنا أعني أوروبا القارية لأن الحالة البريطانية تتوسط الحالتين الأوروبية والأمريكية في بعض الجوانب. إلى حد كبير، فإن النمط في أوروبا القارية ممثل لما حدث في اليابان. وبعد فرنسا، سأتحول إلى الولايات المتحدة، ثم أخيرًا سأمد التحليل لكل مجموعة الاقتصادات الناشئة التي تتوفر عنها بيانات تاريخية مناسبة. يصور الشكل 8.1 نصيب الشريحة العشرية العليا من كل من الدخل القومي والأجور على مدار الوقت. وتبرز ثلاث حقائق.

الأولى هي أن اللامساواة في الدخل تقلَّصت بشكل هائل في فرنسا منذ «العصر الجميل»: فقد تناقص نصيب العُشر الأعلى من الدخل القومي من 45-50 في المائة عشية الحرب العالمية الأولى إلى 30-35 في المائة اليوم.





الشكل 8.1: اللامساواة في الدخل في فرنسا (أعوام 1910-2010)

تراجعت اللامساواة في الدخل الكلي (العمل ورأس المال) في فرنسا أثناء القرن العشرين، بينما ظلت اللامساواة في الأجور كما هي.

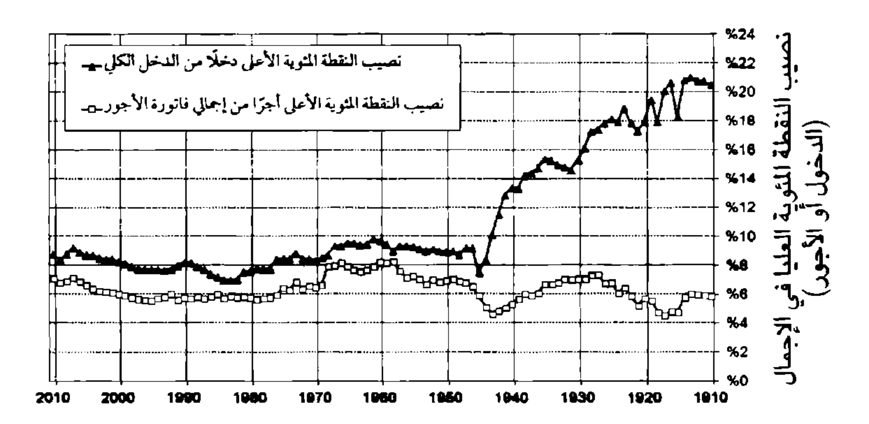
المصادر وسلاسل البيانات انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

هذا الانخفاض بقيمة 15 نقطة مئوية من الدخل القومي انخفاض كبير. فهو يمثل تراجعًا بنحو الثلث في نصيب الـ 10 في المائة الأغنى من السكان من ناتج كل عام، وزيادة بنحو الثلث في نصيب الـ 90 في المائة المتبقية. نلاحظ أيضًا أن هذا يساوي تقريبًا ثلاثة أرباع ما تلقاه النصف الأدنى من السكان في «العصر الجميل»، وأكثر من نصف ما يتلقاه اليوم[215]. لنتذكر، علاوة على ذلك، أنه في هذا الجزء من الكتاب، أنا أقوم بدراسة اللامساواة في الدخول الأولية (أي قبل الضرائب والإعانات (التحويلات)). سأبين في الجزء الرابع كيف قللت الضرائب والإعانات من اللامساواة أكثر وأكثر. فلنكن واضحين، لا يعني تراجع اللامساواة أننا نعيش اليوم في مجتمع مساواتي. فهذا يعكس بالأساس حقيقة أن مجتمع «العصر الجميل» كان عامرًا بالتفاوتات بشكل متطرف - في الواقع كان أحد أكثر المجتمعات تفاوتًا في كل العصور. ولم يعد الشكل الذي اتخذته تلك اللامساواة والطريقة التي تحققت بها مقبولين عن طيب نفس اليوم، أو هكذا أعتقد.

الحقيقة الثانية هي أن تقلص اللامساواة في الدخل على مدار القرن العشرين كان يعود كليًا لتناقص الدخول العليا من رأس المال. لو أننا تجاهلنا الدخل من رأس المال وركزنا على اللامساواة في الأجور، سنجد أن التوزيع ظل مستقرًا بشكل كبير على المدى البعيد.

(215) انظر الجدول 7.3





الشكل 8.2: تراجع الدخول الريعية في فرنسا (أعوام 1910-2010)

يعود تراجع نصيب النقطة المئوية على القمة (الواحد في المائة الأعلى دخلًا) في فرنسا بين عامي 1914 و1945 إلى تراجع الدخول العليا من رأس المال.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

في العقد الأول من القرن العشرين، وكما كان الحال في العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين، تلقت الشريحة العشرية العليا في سلم الأجور نحو 25 في المائة من إجمالي الأجور. تشير المصادر أيضًا إلى استقرار طويل المدى للامساواة في الأجور عند قاع التوزيع. على سبيل المثال، تلقى النصف الأسوأ أجرًا دومًا ما بين 25-30 في المائة من إجمالي الأجور (بحيث إن متوسط الأجر للشخص في هذه المجموعة كان يساوي 50-60 في المائة من متوسط الأجر في الإجمال)، دون اتجاه واضح على المدى الطويل[216]. بالطبع، تغيَّر مستوى الأجور بشكل كبير على مدار القرن الماضي، وتحولت تركيبة ومهارات قوة العمل كليًا، لكن سلم الأجور ظل كما هو إلى حد كبير. ولولا تراجع الدخول من رأس المال، لما تقلصت اللامساواة في الدخل في القرن العشرين. تبرز هذه الحقيقة بشكل أوضح عندما نتسلق درجات السلم الاجتماعي. فلننظر، على وجه الخصوص إلى تطور الشريحة العشرية العليا (الشكل 8.2)[217]. بالمقارنة بذروة اللامساواة في «العصر الجميل»، فإن نصيب الشريحة المئوية العليا

(216) انظر الجدول 7.1 والملحق الفني على الإنترنت

(217) لسلاسل البيانات الكاملة عن الشرائح المئوية المختلفة صعودًا لل 0.01 في المائة الأعلى، بالإضافة إلى تحليل تفصيلي للتطور الكلي انظر:

"Thomas Piketty, Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et redistribution 1901–1998 (Paris: Grasset, 2001)"

هنا سأحد نفسي بالخطوط العامة للقصة، آخذا في الاعتبار الأبحاث الأحدث. سلاسل البيانات المحدثة أيضًا متاحة على الإنترنت على موقع قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية.



من الدخل انهار حرفيًا في فرنسا على مدار مجرى القرن العشرين، متراجعًا من أكثر من 20 في المائة من الدخل القومي بين الأعوام 1900–1910 إلى 8 أو 9 في المائة بين الأعوام 2000–2010. يمثل هذا انخفاضًا بأكثر من النصف في قرن واحد، بالثلثين في حقيقة الأمر لو نظرنا إلى قاع المنحنى في أوائل ثمانينات القرن العشرين، حينما كان نصيب الشريحة المئوية العليا يساوي بالكاد 7 في المائة.

مرة أخرى، كان هذا الانهيار نتيجة لانخفاض الدخول المرتفعة جدًا من رأس المال وحده (أو لنسمها مجازًا سقوط صاحب الريع). لو نظرنا فقط للأجور، نجد أن نصيب الشريحة المئوية العليا يبقى تقريبًا مستقرًا بشكل كامل على المدى الطويل عند نحو 6 أو 7 في المائة من إجمالي الأجور. عشية الحرب العالمية الأولى، كانت اللامساواة في الدخل (مقاسة بنصيب الشريحة المئوية العليا) أكبر بحوالي 3 مرات من اللامساواة في الأجور. اليوم، هي أعلى بمقدار الثلث مطابقة إلى حد كبير للامساواة في الأجور، للحد الذي يمكن للمرء أن يتخيل به – بشكل غير سليم – أن الدخول العليا من رأس المال قد اختفت فعليًا. (انظر الشكل 8.2).

للتلخيص، يمكن تفسير تخفيض اللامساواة في فرنسا أثناء القرن العشرين إلى حد كبير بتراجع الريعي وانهيار الدخول المرتفعة جدًا من رأس المال. ولا يبدو أن هناك عملية هيكلية معممة لتقليص اللامساواة قيد الحدوث على المدى الطويل، على العكس من تنبؤات نظرية كوزنيتس المتفائلة.

هنا يكمن الدرس الأساسي بخصوص القوى التاريخية المحركة لتوزيع الثروة، وهو بلا شك الدرس الأكثر أهمية الذي يجب أن نتعلمه من القرن العشرين. وعندما ندرك الصورة الواقعية في الدول المتقدمة فإننا نجد الأمر نفسه ينطبق في الدول المتقدمة بما يقل أو يزيد قليلًا مع اختلافات طفيفة.

تاريخ اللامساواة: تاريخ سياسي مضطرب

الحقيقة الثالثة المهمة التي تظهر من الجداول 8.1 و8.2 هي أن تاريخ اللامساواة لم يكن كنهر طويل هادىء. فقد كانت هناك تعاريج ومنعطفات عديدة، وخلا بالتأكيد من ذلك الاتجاه المتواصل الذي لا يمكن وقفه والذي يدفع نحو «توازن» طبيعي. في فرنسا وفي غيرها، كان تاريخ اللامساواة مضطربًا وسياسيًا على الدوام، ومتأثرًا بالتغيرات السياسية المتشنجة، وليس فقط مدفوعًا بالعوامل الاقتصادية وإنما أيضًا من قبل ظواهر اجتماعية وسياسية وعسكرية وثقافية لا حصر لها. إن التفاوتات الاجتماعية–الاقتصادية – تفاوتات الدخل والثروة بين المجموعات الاجتماعية – هي دائمًا أسباب ونتائج في نفس الوقت لتحولات أخرى في كافة الميادين. وكل أبعاد التحليل تلك متضافرة بشكل معقد. ومن ثم فإن تاريخ توزيع الثروة هو طريقة من طرق متعددة لتفسير تاريخ بلد بعينه في العموم.



في الحالة الفرنسية، من المدهش أن نرى إلى أي حد تتركز مقارنة اللامساواة في الدخل في فترة واحدة خاصة جدًا: فترة الأعوام بين 1914-1945. وصلت أنصبة كل من الشريحتين ال10 في المائة وال1 في المائة (العشرية والمئوية) الأعلى من إجمالي الدخل إلى الدرك الأسفل في أعقاب الحرب العالمية الثانية ويبدو أنها لم تتعاف أبدًا من صدمات سنوات الحرب شديدة العنف (انظر الشكلين 8.1 و8.2). إلى حد كبير، كانت فوضى الحرب، بصدماتها الاقتصادية والسياسية المصاحبة، هي التي قللت اللامساواة في القرن العشرين. لم يكن هناك تطور تدريجي، وتوافقي، وخالٍ من الصراع في اتجاه مساواة أكبر. في القرن العشرين، كانت الحرب، وليس الرشادة الديمقراطية أو الاقتصادية، هي التي محت الماضي، ومكنت المجتمع من أن يبدأ من جديد بصفحة بيضاء.

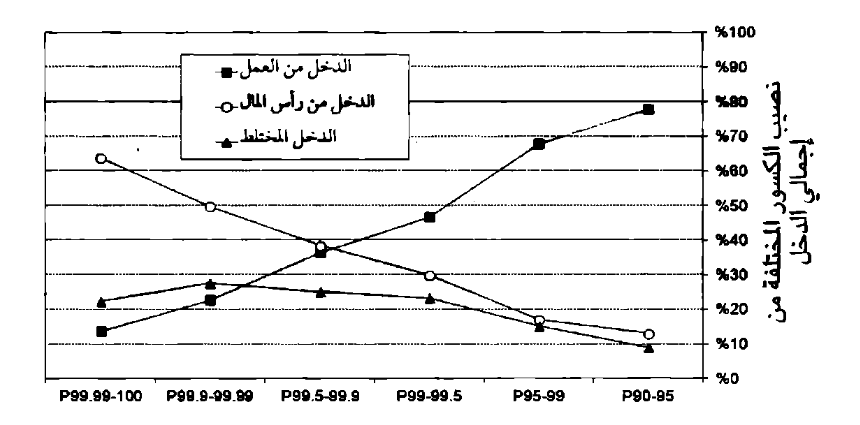
ماذا كانت تلك الصدمات؟ لقد ناقشتها في الجزء الثاني: الدمار الذي تسببت فيه الحربان العالميتان، والإفلاسات التي تسبب فيها الكساد الكبير، وقبل كل شيء السياسات العامة التي تم تفعيلها في تلك الفترة (من تقييد الريع إلى التأميمات والقتل الرحيم بواسطة التضخم لطبقة أصحاب الريع التي عاشت على ديون الحكومة). أدت كل هذه الأشياء إلى تراجع حاد في نسبة رأس المال/ الدخل بين عامي 1914 و1945، وانخفاض كبير في نصيب الدخل من رأس المال في الدخل القومي. غير أن رأس المال متركز بشكل أكبر كثيرًا من العمل، إلى حد أن الدخل من رأس المال ممثل بشكل مبالغ فيه فعليًا في الشريحة العشرية العليا من سلم الدخل (وحتى أكثر في الشريحة المئوية العليا). ومن ثم ليس هناك ما يدهش في حقيقة أن الصدمات التي تعرض لها رأس المال، بالذات رأس المال الخاص، في فترة أعوام 1914-1945 قد قلصت نصيب الشريحة العشرية العليا (والشريحة المئوية العليا)، لتؤدي في نهاية الأمر إلى تقليص اللامساواة في الدخل.

فرضت فرنسا أولًا ضريبة على الدخل في عام 1914 (وقف مجلس الشيوخ في وجه ذلك الإصلاح منذ تسعينات القرن التاسع عشر ولم يتم تبنيه بشكل نهائي حتى 15 يوليو من عام 1914، بضعة أسابيع قبيل إعلان الحرب، وسط مناخ مشحون بالتوتر). لهذا السبب، ليس لدينا للأسف بيانات سنوية تفصيلية بشأن هيكل الدخل قبل ذلك التاريخ. في العقد الأول من القرن العشرين، تم عمل تقديرات عديدة لتوزيع الدخل ترقبًا لفرض ضريبة عامة على الدخل، من أجل التنبؤ بحجم الإيرادات التي يمكن أن تولده مثل هذه الضريبة. لدينا لذلك فكرة تقريبية حول الدرجة التي تركز بها الدخل في «العصر الجميل». لكن هذه التقديرات ليست كافية لإعطائنا منظورًا تاريخيًا بخصوص صدمة الحرب العالمية الأولى (كي تقوم بهذا، ينبغي أن تكون ضريبة الدخل قد تم تبينها قبل ذلك بعقود)[218]. لحسن

(218) تقوم التقديرات التي تظهر في الشكلين 8.1 و8.2 على إقرارات الدخل والأجور (تم تأسيس ضريبة الدخل العامة في فرنسا عام 1914، وتم تبني الضريبة المسماة لشكل 11 المجدولة cédulaire =



الحظ، فإن البيانات عن ضريبة الأملاك، المفروضة منذ عام 1791، تسمح لنا بدراسة تطور توزيع الثروة على مدار القرنين التاسع عشر والعشرين. ونحن لذلك قادرون على تأكيد الدور المركزي الذي لعبته صدمات 1914-1945. إذ أن هذه البيانات تشير إلى أنه عشية الحرب العالمية الأولى، لم يكن هناك نذير بأي تخفيض عفوي في تركز ملكية رأس المال، بل على العكس. من المصدر نفسه، نعرف أيضًا أن الدخل من رأس المال كان مسؤولًا عن نصيب الأسد من حصة الشريحة المئوية العليا في الأعوام 1900-1910.



الشكل 8.3: تركيبة الدخول العليا في فرنسا عام 1932

يصبح الدخل من العمل أقل أهمية أكثر فأكثر كلما تحرك المرء لأعلى داخل الشريحة المئوية العليا لإجمالي الدخل.

ملحوظات:

1. تتضمن 90-95 P الأفراد بين النقطتين المئويتين 90 إلى 95، وتتضمن 95- 99 P ال4 في المائة التالية، و99-99.5 P الـ 0.5 في المائة التالية..إلخ.
2. الدخل من العمل: الأجور، والعلاوات، والمعاشات. والدخل من رأس المال: التوزيعات، والفائدة، والإيجار. أما الدخل المختلط: دخل العمل لحساب النفس.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

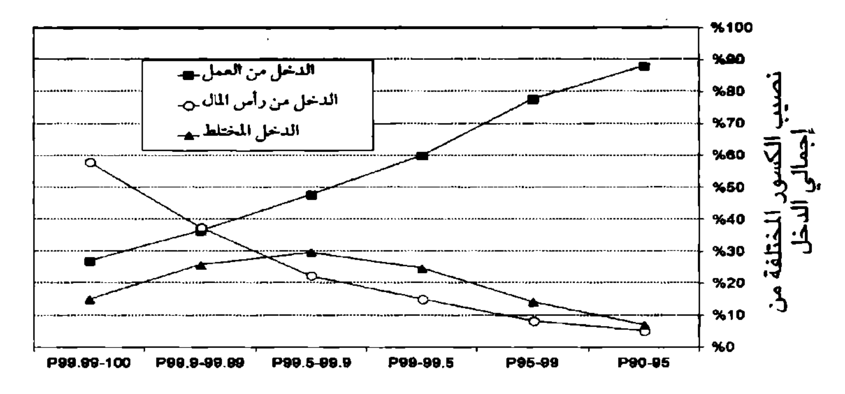
= على الأجور في عام 1917، لذا علينا أن نفصل بين المقاييس السنوية للأجور المرتفعة والأجور المرتفعة بدءًا من هذين التاريخين) وعلى الحسابات القومية (التي تخبرنا بشأن الدخل القومي الكلي وإجمالي الأجور المدفوعة)، باستخدام منهجية كان أول من قدمها هو كوزنيتس، ووصفناها باختصار في المقدمة.

وتبدأ البيانات المالية الحكومية للدخل فقط من عام 1915 (العام الأول الذي فرضت فيه الضريبة الجديدة)، ولقد أكملت سلاسل البيانات للفترة 1910-1914 باستخدام تقديرات تم حسابها قبل الحرب من قبل السلطات الضريبية والاقتصاديين وقتها.



من «مجتمع أصحاب الريع» إلى «مجتمع المديرين»

في عام 1932، وبرغم الأزمة الاقتصادية، كان الدخل من رأس المال ما زال يمثل المصدر الرئيسي للدخل لل 0.5 في المائة الأعلى من التوزيع (انظر الشكل 8.3)(219). لكن عندما ننظر لتركيبة مجموعة الدخل العليا اليوم، نجد أن تغييرًا هائلًا قد حدث. كي نكون متأكدين، لا يختلف اليوم عن الماضي، يختفي الدخل من العمل تدريجيًا بينما يتحرك المرء لأعلى على سلم الدخل، ويصبح الدخل من رأس المال غالبًا أكثر فأكثر إذا نظرنا إلى الشرائح الواحد في المائة الأعلى والواحد في الألف الأعلى من السلم(220): هذا الملمح الهيكلي لم يتغير. لكن هناك اختلاف أساسي واحد: على المرء اليوم أن يتسلق لأعلى كثيرًا في السلم الاجتماعي قبل أن يفوق الدخل من رأس المال الدخل من العمل. في الوقت الحالي، يتجاوز الدخل من رأس المال الدخل من العمل فقط عند الـ 0.1 في المائة الأعلى في توزيع الدخل (انظر الشكل 8.4). في عام 1932، هذا المجموعة الاجتماعية كانت أكبر بخمس مرات: في «العصر الجميل» كانت أكبر عشر مرات.



الشكل 8.4: تركيبة الدخول العليا في فرنسا عام 2005

يصبح الدخل من رأس المال مهيمنًا عند مستوى الـ 0.1 في المائة العليا في فرنسا في عام 2005، في مقابل الـ 0.5 في المائة العليا عام 1932.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

---

(219) في الشكل 8.5 (والأشكال التالية من نفس النوع)، استخدمت نفس التعريفات في Les hauts revenus en France وقاعدة بيانات الدخول العليا العالمية لاستخلاص الكسور المختلفة في سلم الدخل: P90-95 تتضمن كل شخص بين النقطة المئوية التسعين والنقطة الخامسة والتسعين (النصف الأفقر من الـ 10 في المائة الأغني)، و P95-99 تتضمن كل أولئك الذين بين النقطة المئوية الخامسة والتسعين والنقطة التاسعة والتسعين (ال4 في المائة التالية لأعلى)، و P99.9-99.99 تشمل الـ 0.09 في المائة التالية، و P99.99-100 أغنى 0.01 في المائة (الواحد في العشرة الآلاف الأغنى).

(220) دلالة على شدة تركز رأس المال في أيدي الشريحة التي تضم الـ واحد في المائة الأعلى حيازة للثروة. وأيضا الشريحة التي تضم الواحد في الألف الأعلى ثروة (المترجمان).



دعونا لا نرتكب خطأ هنا: هذا تغير كبير. تحتل الشريحة المئوية العليا مكانًا بارزًا في أي مجتمع. وهي تقوم بهيكلة المشهد الاقتصادي والسياسي. لا يصدق ذلك كثيرًا بالنسبة للواحد في الألف الأعلى[221]. فعلى الرغم من أن تلك مسألة تتعلق بالدرجة، فهي تظل مهمة: حيث هناك لحظات يتحول فيها الكمي إلى نوعي. يفسر هذا التغير أيضًا لماذا يزيد نصيب الواحد في المائة الأعلى من الدخل اليوم بشكل طفيف على نصيب الواحد في المائة الأعلى من إجمالي الأجور: يحوز الدخل من رأس المال أهمية حاسمة فقط بالنسبة للواحد في الألف أو الواحد في العشرة آلاف الأعلى. ونفوذه في الشريحة المئوية العليا ككل ثانوي نسبيًا.

لقد تحوَّلنا إلى حد كبير من مجتمع لأصحاب الريع إلى مجتمع للمديرين، أي من مجتمع نجد فيه هيمنةً من أصحاب الريع على الشريحة المئوية العليا من دخله (الناس الذين يمتلكون ما يكفي من رأس المال كي يعيشوا على الدخل السنوي من ثرواتهم) إلى مجتمع فيه تتكون قمة سلم الدخل، بما فيها الشريحة المئوية العليا، بالأساس من أفراد يتقاضون أجورًا مرتفعة جدًا ويعيشون على الدخل من العمل. قد يقول المرء أيضًا بشكل ملموس أكثر (وأقل إيجابية) إننا قد انتقلنا من مجتمع لأصحاب الريع الفائقين (السوبر) إلى شكل أقل تطرفًا من مجتمع أصحاب الريع، حيث يوجد توازن أفضل بين النجاح من خلال العمل والنجاح من خلال رأس المال. على الرغم من هذا، من المهم أن نكون واضحين في أن هذا الانقلاب حدث في فرنسا مهما يكن من أمر دون أي توسع في سلم الأجور (فقد ظل مستقرًا على المستوى العالمي لمدة طويلة جدًا: لم يكن عالم الأفراد الذين يؤجرون على عملهم أبدًا متناغمًا كما يعتقد كثيرون). وإنما كان بشكل كامل نتيجةً لانخفاض الدخول العليا من رأس المال.

للتلخيص، ما حدث في فرنسا هو أن أصحاب الريع (أو في أي حال تسعة أعشارهم) تخلفوا وراء المديرين، ولم يتسابق المديرون متجاوزين إياهم. نحتاج لأن نفهم أسباب هذا التغير طويل المدى، وهي ليست واضحة للوهلة الأولى، بما أني قد بينت في الجزء الثاني أن نسبة رأس المال/ الدخل قد عادت لمستويات «العصر الجميل». إن انهيار صاحب الريع بين عامي 1914 و1945 هو الجزء الظاهر من القصة. أما لماذا بالضبط لم يستعد أصحاب الريع مكانهم فهو الجزء الأكثر تعقيدًا، والأكثر أهمية وإثارة للانتباه من بعض النواحي. فمن بين العوامل الهيكلية التي قد وضعت حدودًا على تركز الثروة منذ الحرب العالمية الثانية، وساعدت ليومنا هذا في منع انبعاث مجتمع أصحاب الريع بقدر التطرف الذي كان عليه عشية الحرب العالمية الأولى، يمكننا أن نشير إلى استحداث الضرائب شديدة التصاعدية على الدخل والمواريث (التي كانت غير موجودة في الأغلب قبل عام 1920). غير أن هناك عوامل أخرى من المحتمل أن تكون قد لعبت أدوارًا مؤثرة أو على نفس الدرجة من الأهمية.

---

(221) للتذكرة، تكونت الشريحة المئوية العليا في فرنسا عام 2010 من نصف مليون بالغ من إجمالي خمسين مليون فرنسي بالغ.



العوالم المختلفة للشريحة العشرية العليا

لكن أولًا، دعوني أسترسل للحظة بخصوص المجموعات الاجتماعية شديدة التنوع التي تشكل الشريحة العشرية العليا في سلم الدخل. إن الحدود بين المجموعات الفرعية العديدة قد تغيرت بمرور الوقت: فقد كان معتادًا أن يهيمن الدخل من رأس المال على الشريحة المئوية العليا لكنها اليوم تغلب فقط على الواحد في الألف الأعلى. الأكثر من ذلك، فإن تعايش عوالم عدة داخل الشريحة العشرية العليا يمكن أن يساعدنا على فهم التحولات قصيرة ومتوسطة الأمد، التي نلاحظها في البيانات، والتي عادة ما تكون ذات طابع فوضوي. فقد ثبت أن إقرارات الدخل التي تتطلبها قوانين الضرائب الجديدة مصدر تاريخي ثري، برغم عيوبها العديدة. وبمساعدتها، من الممكن أن نصف ونحلل بشكل محدد التنوع في قمة توزيع الدخل وتطورها عبر الوقت. من المدهش تحديدًا أن نلحظ أنه في كل البلاد، التي نمتلك بشأنها هذا النوع من البيانات، وفي كل الفترات، تتسم تركيبة مجموعة الدخول العليا بالمنحنيات المتقاطعة، كتلك التي تظهر في الشكلين 8.3 و8.4 بالنسبة لفرنسا في عامي 1932 و2005، على التوالي: دائمًا يقل نصيب الدخل من العمل بسرعة كلما تحرك المرء متقدمًا لأعلى في الشريحة العشرية العليا، ويرتفع نصيب الدخل من رأس المال بشكل حاد.

في النصف الأفقر من الشريحة العشرية العليا، نحن حقًا في عالم المديرين: 80–90 في المائة من الدخل يأتي من مقابل العمل[222]. بالتحرك لأعلى إلى الـ 4 في المائة التالية، يقل نصيب الدخل من العمل بشكل طفيف لكنه يبقى غالبًا بشكل واضح بـ70–80 في المائة من إجمالي الدخل خلال فترة ما بين الحربين وكما هو الحال أيضًا اليوم (انظر الشكلين 8.3 و8.4). نجد بالأساس في تلك المجموعة الكبيرة، مجموعة الـ9 في المائة، (التي هي الشريحة العشرية الأعلى من دون الواحد في المائة على القمة)، أفرادًا يعيشون بشكل رئيسي على الدخل من العمل، بما يتضمن كلًا من مديري القطاع الخاص ومهندسين وموظفين كبار ومدرسين من القطاع العام. هنا، يبلغ الأجر في العادة ضعفي أو ثلاثة أضعاف الأجر المتوسط للمجتمع ككل: بصيغة أخرى، لو أن الأجر المتوسط يساوي 2000 يورو شهريًا، فإن هذه المجموعة تحصل على 4000–6000 يورو شهريًا.

من الواضح أن هذه الأنواع من الوظائف ومستويات المهارة المطلوبة عند هذا المستوى قد تغيرت كثيرًا بمرور الوقت: في سنوات ما بين الحربين، كان مدرسو المدارس الثانوية، وأيضًا مدرسو صفوف الكبار، ينتمون لل «9 في المائة». أما اليوم فعلى المرء أن يكون أستاذًا جامعيًا أو باحثًا، أو الأفضل من هذا، أن يكون موظفًا كبيرًا في الحكومة لكي يرتقي لهذه الدرجة[223]. في الماضي، كان مشرف العمال أو الفني الماهر يقتربان من دخول هذه

(222) كما هي الحالة أيضًا بالنسبة لتسعة أعشار السكان أسفل النقطة المئوية التسعين، لكن هنا تكون المكافآت التي في صورة أجور (أو أجر تعويضي في صورة معاش أو تأمين بطالة) أقل.

(223) إن نطاقات الأجور لموظفي الخدمة المدنية هي من بين سلالم الأجور التي نمتلك بشأنها البيانات =



المجموعة. واليوم، يجب على المرء أن يكون مديرًا من الدوائر المتوسطة على الأقل، وبشكل متزايد أن ينتمي للمديرين الكبار بدرجة علمية من جامعة مرموقة أو إحدى كليات الأعمال. وينطبق الأمر نفسه حتى أسفل نطاق الأجر: في وقت من الأوقات، كان العمال الأقل أجرًا (نمطيًا يتلقون نحو نصف الأجر المتوسط، أو 1000 يورو شهريًا لو أن المتوسط يساوي 2000)، عمالًا زراعيين أو عاملي منازل. في مرحلة لاحقة، تم إحلال عمال صناعيين أقل مهارة محل هؤلاء، وكان من الجدد عاملات في النسيج والصناعات الغذائية. لا تزال هذه المجموعة موجودة اليوم، لكن العمال الأقل أجرًا الآن في قطاع الخدمات، يعملون في الخدمة في المطاعم، أو كباعة في المحال التجارية (مرة أخرى كثير منهم نساء). بالتالي، تحول سوق العمل بالكامل على مدار القرن الماضي. غير أن هيكل اللامساواة في الأجر عبر السوق لم يتغير إلا بالكاد على المدى الطويل. حيث يحصل الـ 9 في المائة أسفل القمة مباشرة وال 50 في المائة الأدنى على نحو نفس الأنصبة من الدخل من العمل على مدار فترة كبيرة من الوقت.

في داخل الـ«9 في المائة»، نجد أيضًا أطباء ومحامين وتجارًا وأصحاب مطاعم، ورواد أعمال آخرين يعملون لحساب أنفسهم. ويكبر هذا الرقم كلما اقتربنا من الـ «1 في المائة» الأعلى، كما يظهر في المنحنى الذي يشير للدخول المختلطة (وهي دخول العمال غير المأجورين، التي تتضمن كلًا من مكافآت العمل والدخل من رأس المال الموظف في الأعمال، اللذين أظهرتهما بشكل منفصل في الشكلين 8.3 و8.4). والدخول المختلطة مسؤولة عما بين 20-30 في المائة من إجمالي الدخل في المنطقة القريبة من حافة الشريحة المئوية العليا، حيث يغلب الدخل النقي من رأس المال (إيجار وفائدة وتوزيعات) بوضوح. كي يدلف المرء إلى داخل مجموعة الـ «9 في المائة»، أو حتى يصعد للشريحة الدنيا من الـ «1 في المائة»، وهو ما يعني الحصول على دخل 4-5 أضعاف المتوسط (أي 8000-10000 يورو شهريًا في مجتمع متوسط الدخل فيه 2000)، فإن خيار أن يكون طبيبًا أو محاميًا أو صاحب مطعم ناجحًا قد يمثل لذلك استراتيجية ناجحة. ويكاد يكون شائعًا بنفس درجة (في الواقع بنسبة النصف) خيار أن يصبح المرء مديرًا كبيرًا في شركة كبيرة[224]. لكن للوصول إلى طبقة الغلاف الجوي العليا الخاصة بال

= الأطول أمدًا. في فرنسا تحديدًا، لدينا معلومات تفصيلية من موازنات الدولة والتقارير التشريعية التي تعود في الماضي لبداية القرن التاسع عشر. أما أجور القطاع الخاص فيجب التكهن بها من السجلات الضريبية، بالتالي فإننا نعرف القليل عن الفترة السابقة على إنشاء ضريبة الدخل في أعوام 1914-1917. والبيانات التي لدينا عن أجور الخدمة المدنية تشير إلى أن سلم الأجور في القرن التاسع عشر كان مشابهًا تقريبًا لما نراه في الفترة 1910-2010 بالنسبة لكل من الشريحة العشرية العليا والنصف الأدنى، على الرغم من أن الشريحة العشرية العليا كانت ربما أعلى قليلًا (دون بيانات يمكن الاعتماد عليها بخصوص القطاع الخاص، لا يمكننا أن نكون أكثر تحديدًا). انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(224) في الفترة 2000-2010، كان نصيب الأجور في الكسور P99-99.5 وP99.5-99.9 (التي تشكل =



«1 في المائة»، والتمتع بدخل أكبر بعشرات الأضعاف من المتوسط (مئات الآلاف وربما ملايين اليوروهات سنويًا)، فمن غير المحتمل أن تكون مثل هذه الاستراتيجية كافية. الأكثر احتمالًا هو أن شخصًا يمتلك أصولًا كبيرة هو الذي يصل لقمة سلم الدخل[225].

من المثير للاهتمام أن هذا الوضع قد انقلب فقط في السنوات التي أعقبت الحرب مباشرة (1919-1920) في فرنسا ثم مرة أخرى في أعوام 1945-1946): حيث تجاوزت الدخول المختلطة لوقت قصير جدًا الدخل من رأس المال في المستويات العليا من الشريحة المئوية العليا. ويعكس هذا التراكم السريع لثروات جديدة، والمتصل بإعادة إعمار ما بعد الحرب[226].

للتلخيص: تحتوي الشريحة العشرية العليا للدخل دومًا على عالمين مختلفين للغاية: «ال 9 في المائة»، التي يغلب عليها بوضوح الدخل من العمل، و «ال 1 في المائة»، وفيها تزيد أهمية الدخل من رأس المال تدريجيًا (بسرعة وبشكل كبير قد يقل أو يزيد قليلًا بحسب الفترة). أما التحول بين المجموعتين فهو دائمًا تدريجي، ورغم أن الحدود مساميّة فإن الاختلافات واضحة ومنتظمة.

على سبيل المثال، بينما من الواضح أن الدخل من رأس المال ليس غائبًا بشكل كامل من دخل «ال 9 في المائة»، فهو لا يمثل عادة مصدره الرئيسي، لكنه مجرد مكمل إضافي له. فالمديرة التي تتلقى 4000 يورو شهريا قد تمتلك أيضًا شقة تقوم بتأجيرها مقابل 1000 يورو شهريًا (أو تعيش فيها، وبالتالي تتفادى دفع إيجار قدره 1000 يورو شهريًا، وهو ما يعني الشيء نفسه ماليًا). إذن إجمالي دخلها هو 5000 يورو شهريًا، 80 في المائة منه دخل من العمل و20 في المائة من رأس المال. في الواقع، فإن القسمة 80-20 بين العمل ورأس المال هي ممثلة بشكل معقول لهيكل الدخل في مجموعة «ال 9 في المائة»: كان ذلك حقيقيًا بين الحربين العالميتين ويظل كذلك اليوم. وقد يأتي جزء من دخل تلك المجموعة أيضًا من حسابات الإدخار، وبوالص التأمين على الحياة، والاستثمارات المالية، لكن العقارات تغلب

= تسعة أعشار الشريحة المئوية العليا) يبلغ 50-60 في المائة مقارنةً بـ 20-30 في المائة للدخول المختلطة (انظر الشكل 8.4). أما الدخول من الرواتب المرتفعة فهيمنت على الدخول المختلطة المرتفعة بنفس الدرجة تقريبًا كما في فترة ما بين الحربين (انظر الشكل 8.3).

(225) كما في الفصل السابع، الأرقام المشار لها باليورو هنا مقربة وتقريبية، لذا هي مجرد مؤشرات على ترتيب الأحجام. عتبات كل شريحة مئوية وألفية بالضبط متاحة في الملحق الفني على الإنترنت، عامًا بعام.

(226) لاحظ على الرغم من ذلك أن البيانات التي تقوم عليها هذه الحدود ليست تامة. كما أشرنا في الفصل السادس، هناك بعض الدخل من ريادة الأعمال الذي يمكن أن يتخفى كتوزيعات ولذلك يتم تصنيفه كدخل من رأس المال. من أجل تحليل تفصيلي عامًا بعام لتركيبة الشرائح المئوية والألفية العليا للدخل في فرنسا منذ عام 1914، انظر:

Piketty, Les hauts revenus en France, 93–168.



في العموم[227]. وبالعكس، ففي داخل «ال 1 في المائة»، إنه الدخل من العمل الذي يصبح تكميليًا بشكل تدريجي، بينما يصبح رأس المال على نحو متزايد المصدر الرئيسي للدخل. وهناك نمط آخر مثير للاهتمام على النحو التالي: لو أننا قسمنا الدخل من رأس المال إلى ريع على الأرض والمنشآت من جانب، وتوزيعات وفائدة من رأس المال المتحرك من الجانب الآخر، نجد الحصة الكبيرة جدا للدخل من رأس المال في الشريحة العشرية الأعلى هي نتيجة إلى حد كبير للنوع الأخير (بالذات التوزيعات). على سبيل المثال، في فرنسا، كان نصيب الدخل من رأس المال في عام 1932، كما في عام 2005، 20 في المائة عند مستوى «ال 9 في المائة»، لكنه يزيد إلى 60 في المائة في الـ 0.01 في المائة على القمة. في الحالتين، يفسر الدخل من الأصول المالية هذه الزيادة الحادة بشكل كامل (يكاد يكون كلها في شكل توزيعات نقدية). وتجمد نصيب الريع عند نحو 10 في المائة من إجمالي الدخل، وينزع حتى للتقلص في الشريحة المئوية العليا. يعكس هذا النمط حقيقة أن الثروات الكبيرة تتكون في المقام الأول من أصول مالية (بالأساس أسهم وحصص مشاركة).

حدود الإقرارات الضريبية الخاصة بالدخل

على الرغم من هذه الأنماط الشيقة، عليَّ أن أؤكد على حدود المصادر المالية المستخدمة في هذا الفصل. ينبني الشكلان 8.3 و8.4 فقط على الدخل من رأس المال الذي يتم الإبلاغ عنه في الإقرارات الضريبية. لهذا فإن الدخل الحقيقي من رأس المال مقدر بأقل من قيمته، بفعل كل من التهرب الضريبي (من الأسهل إخفاء الدخل من الاستثمار مقارنة بالدخل من الأجور، مثلًا، عن طريق استخدام حسابات مصرفية في بنوك أجنبية في بلاد لا تتعاون مع البلد التي يقيم فيها دافع الضرائب)، أو بفعل وجود إعفاءات ضريبية عديدة تسمح لفئات كاملة من الدخل من رأس المال بتجنب الضريبة على الدخل بشكل قانوني (التي كان المقصود منها في فرنسا وغيرها أن تتضمن كل أنواع الدخل). وبما أن الدخل من رأس المال ممثل بشكل زائد في الشريحة العشرية العليا، فإن عدم الإفصاح هذا عن كامل الدخل من رأس المال يقضي ضمنا بأن حصص الشريحتين العشرية والمئوية الأعلى المشار إليها في الشكلين 8.1 و8.2، والتي تقوم فقط على إقرارات ضريبة الدخل، مقدرة بأقل من حقيقتها

---

(227) يبدو الدخل من رأس المال وأنه يمثل أقل من 10 في المائة من دخل «ال 9 في المائة» في الشكل 8.4، لكن هذا نتيجة فقط لحقيقة أن هذه الأرقام مثل سلاسل البيانات الخاصة بأنصبة الشريحتين العشرية والمئوية الأعلى، تقوم حصريًا على إقرارات الدخل التي يبلغ عنها الممولون بأنفسهم، والتي استبعدت منذ عام 1960 ما يسمى بالريوع الخيالية (أي القيمة الإيجارية للسكن الذي يشغله مالكه، والذي كان سابقًا ضمن الدخل الخاضع للضريبة). ولو أننا ضمنا الدخل غير الخاضع للضريبة من رأس المال (مثل الريوع الخيالية)، فإن نصيب الدخل من رأس المال لدى «ال 9 في المائة» سيصل إلى 20٪ وربما أكثر في أعوام 2000-2010. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



(بالنسبة لفرنسا والدول الأخرى). هذه الحصص تقريبية في كل حال. وهي مثيرة للاهتمام (مثل كل الإحصاءات الاقتصادية والاجتماعية) بالأساس كمؤشرات على ترتيب الأحجام، وينبغي أن تؤخذ على أنها تقديرات دنيا للمستويات الحقيقية للامساواة.

في الحالة الفرنسية، يمكننا المقارنة بين الدخل الذي يعلن عنه المموِّلون بأنفسهم في الإقرارات الضريبية وبين المصادر الأخرى (مثل الحسابات القومية والمصادر التي تعطينا مقياسًا مباشرًا أكثر لتوزيع الثروة) لحساب إلى أي مدى نحتاج لتعديل نتائجنا للتعويض عن عدم الإفصاح عن كامل الدخل من رأس المال. يتضح أننا نحتاج لإضافة عدة نقاط مئوية لنصيب الدخل من رأس المال في الدخل القومي (ربما إلى حد 5 نقاط مئوية لو أننا اخترنا تقديرًا كبيرًا للتهرب الضريبي، لكن الأكثر واقعية هو 2–3 نقاط مئوية). ليس هذا قدرًا تافهًا. بصياغة أخرى، كان نصيب الشريحة العشرية العليا في الدخل القومي، الذي تراجع من 45–50 في المائة في الأعوام 1900–1910 إلى 30–35 في المائة في 2000–2010 وفقا للشكل 8.1، أقرب بلا شك ل 50 في المائة (أو حتى أعلى قليلًا) في «العصر الجميل»، وهو حاليًا أكثر قليلًا من 35 في المائة[228]. على الرغم من ذلك، لا يؤثر هذا التصحيح بدرجة كبيرة على مجمل تطور اللامساواة في الدخل. فحتى لو أن التجنب الضريبي في إطار القانون والتهرب الضريبي غير المشروع قد زادا في السنوات الأخيرة (على وجه الخصوص بفضل ظهور الملاذات الضريبية التي سأقول المزيد بشأنها لاحقًا)، علينا أن نتذكر أن الإبلاغ عن الدخل من رأس المال المتحرك كان بالفعل أقل من قيمته في بدايات القرن العشرين وأثناء سنوات ما بين الحربين. وكل العلامات تشير إلى أن نسخ قسائم (كوبونات) التوزيعات والفائدة التي كانت مطلوبة من قبل حكومات ذلك الوقت لم تكن وسيلة أكثر كفاءة من الاتفاقات الثنائية في يومنا هذا لضمان الامتثال لقوانين الضرائب السارية.

لذا، فللمقاربة الأولى، يمكننا أن نفترض أن حساب التجنب والتهرب الضريبيين سيرفع مستويات اللامساواة المشتقة من الإقرارات الضريبية بنسب مماثلة في الفترات المختلفة، وعلى ذلك لن يعدل كثيرًا الاتجاهات والتطورات الزمنية التي حددتها.

لنلاحظ على الرغم من هذا أننا لم نحاول بعد تطبيق مثل تلك التصحيحات بطريقة متسقة ومنتظمة في بلاد مختلفة. وهذا قيد مهم في قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية World Top Incomes Database. إحدى نتائج هذا هو أن سلاسل البيانات الخاصة بنا تقلل – ربما بشكل طفيف – من ارتفاع اللامساواة الذي يمكن ملاحظته في معظم البلدان بعد سبعينات القرن العشرين، وخصوصًا دور الدخل من رأس المال. في الواقع صارت إقرارات ضريبة الدخل، بشكل متزايد، تعكس الدخل من رأس المال بأقل من قيمته، وفي الوقت نفسه أيضًا لا يمكن الاستغناء عنها للاستفادة من المصادر الأخرى المكملة. وتلك

(228) انظر الملحق الفني على الانترنت



قد تكون مصادر تتعلق بالاقتصاد الكلي (من النوعية المستخدمة في الجزء الثاني لدراسة القوى المحركة لنسبة رأس المال/ الدخل والقسمة بين رأس المال والعمل) أو مصادر تتعلق بالاقتصاد الجزئي (التي بها يصبح من الممكن دراسة توزيع الثروة مباشرة، والتي سأنتفع منها في الفصول التالية).

علاوة على ذلك، فإن القوانين المختلفة لضرائب رأس المال قد تؤدي لدفع المقارنات الدولية في اتجاه معين. في العموم، فإن الريع والفائدة والتوزيعات تعامَل بشكل مشابه إلى حد كبير في البلاد المختلفة[229]. وعلى العكس من ذلك، هناك تباينات مهمة في التعامل مع الأرباح الرأسمالية. مثلًا، لا يتم الإبلاغ عن الأرباح الرأسمالية بشكل كامل أو متسق في البيانات الضريبية الفرنسية (ولقد استبعدتها ببساطة بأسرها)، في الوقت الذي كانت فيه دائمًا مأخوذة في الحسبان في البيانات الضريبية الأمريكية. يمكن لذلك أن يؤدي إلى اختلاف ضخم، لأن الأرباح الرأسمالية، خاصة تلك التي تم تحقيقها عبر بيع للأسهم، تشكل صورة لدخل رأس المال ذات تركز هائل في مجمعات الدخل العليا جدًا (في بعض الحالات حتى أكثر من التوزيعات). على سبيل المثال، لو تضمن الشكلان 8.3 و8.4 الأرباح الرأسمالية، فإن نصيب الدخل من رأس المال في شريحة ال0.01 في المائة الأعلى لن يكون 60 في المائة وإنما شيءٌ قريبٌ من 70 أو 80 في المائة (بحسب السنة)[230]. لذلك لتفادي التأثير على المقارنات، سأقدم النتائج الخاصة بالولايات المتحدة بالأرباح الرأسمالية وبدونها.

القيد الآخر المهم لإقرارات ضريبة الدخل كمصدر للمعلومات هو أنها لا تحتوي معلومات بشأن أصل رأس المال الذي يتم الإبلاغ عن الدخل المتولد عنه. يمكننا أن نرى الدخل المنتج من رأس المال المملوك من قبل دافع الضرائب عند نقطة معينة من الوقت، لكن ليس لدينا أدنى فكرة عما إذا كان رأس المال موروثًا أم تمت مراكمته من قبل دافع الضرائب أثناء حياته من خلال الدخل المشتق من العمل (أو من رأس مال آخر). بصيغة أخرى، يمكن في الواقع أن يعكس مستوى مطابقًا من اللامساواة فيما يتعلق بالدخل من رأس المال مواقف مختلفة للغاية، ولن نتعلم أي شيء أبدًا عن هذه الاختلافات لو أننا حددنا أنفسنا ببيانات الإقرارات الضريبية. في العموم، عادة ما تتوازى الدخول من رأس المال مع ثروات ضخمة يصعب تخيل أنه تم تكديسها من خلال مدَّخرات من دخل العمل وحده (حتى في حالة المدير أو التنفيذي في أعلى المستويات الوظيفية). هناك كل سبب للاعتقاد بأن الإرث يلعب دورًا مركزيًا. وكما سنرى في الفصول التالية، على هذا، فإن الأهمية النسبية

---

(229) على وجه التحديد، دائمًا ما أضم كل الريوع والفائدة والتوزيعات في إقرارات الدخل حتى لو كان بعض هذه الأنواع من الدخل لا يخضع لنفس الجدول الضريبي ويمكن أن يتمتع بإعفاءات معينة أو معدلات مخفضة.

(230) انظر الملحق الفني على الإنترنت.



للإرث والمدَّخرات قد تغيرت بشكل كبير بمرور الوقت، وهذا موضوع يستحق المزيد من الدراسة. مرة أخرى، سأحتاج للانتفاع بالمصادر التي تتصل مباشرة بمسألة الميراث.

فوضى سنوات ما بين الحربين

تعالوا نتأمل في تطور اللامساواة في الدخل في فرنسا خلال القرن الماضي. بين عامي 1914 و1945، تراجع نصيب الشريحة المئوية العليا في سلم الدخول بشكل شبه ثابت تقريبًا، لينخفض تدريجيًا من 20 في المائة في عام 1914 إلى 7 في المائة فقط في 1945 (الشكل 8.2). هذا التراجع المتواصل يعكس سلسلة من الصدمات الطويلة والتي تواصلت عمليًا دون انقطاعات، وأطال رأس المال (والدخل من رأس المال) في ذلك الوقت بقاءها. في المقابل، تراجع نصيب الشريحة العشرية العليا في سلم الدخل بشكل أقل استمرارية وثباتًا. فيظهر أنه انخفض خلال الحرب العالمية الأولى، لكن ذلك تبعه تعافٍ غير ثابت في العشرينات، ثم ارتفاع حاد جدًا، ومفاجىء لأول نظرة، بين عامي 1929 و1935، تلاه انخفاض حاد في 1936–1938 وانهيار خلال الحرب العالمية الثانية[231]. بنهاية الأمر، تراجع نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل القومي إلى أقل من 30 في المائة في عامي 1944–1945 بعد أن كان أكثر من 45 في المائة في عام 1914.

ولو أننا نظرنا للفترة بين عامي 1914–1945 ككل، فإن التراجعين متسقان تمامًا: فقد انخفض نصيب الشريحة العشرية العليا بحوالي 18 نقطة مئوية، بحسب تقديراتي، بينما انخفض نصيب الشريحة المئوية العليا بحوالي 14 نقطة[232]. بصيغة أخرى، «ال 1 في المائة» في حد ذاتها مسؤولة عن نحو ثلاثة أرباع الانخفاض في اللامساواة بين عامي 1910 و1945، بينما «ال 9 في المائة» تفسر بالكاد الربع المتبقي. لا يدعو هذا للاندهاش بأي حال في ظل التركز المتطرف لرأس المال في يد «ال 1 في المائة»، الذين بالإضافة لهذا يمتلكون في العادة أصولًا مخاطرها أعلى.

بعكس ذلك، تبدو الاختلافات الملحوظة أثناء هذه الفترة مفاجئة للوهلة الأولى: لماذا ارتفع نصيب الشريحة العشرية العليا بشكل حاد بعد انهيار عام 1929، واستمر الارتفاع حتى عام 1935 على الأقل، بينما انخفض نصيب الشريحة المئوية العليا بالذات بين عامي 1929 و1932؟

(231) لاحظ أنه خلال الحرب العالمية الثانية، استمرت السلطات الضريبية الفرنسية في عملها بتجميع إقرارات الدخل وتسجيلها وتجميع الإحصاءات المبنية عليها كما لو أن شيئًا لم يتغير. في الواقع لقد كان عصرًا ذهبيًا لمعالجة البيانات بشكل ميكانيكي: فقد سمحت التقنيات الجديدة بالفرز الآلي للبطاقات، مما مكن من تسريع الجدولة، وهو تطور هائل بالمقارنة بالأساليب اليدوية السابقة. بالتالي، كانت المطبوعات الإحصائية لوزارة المالية خلال سنوات الحرب أثرى من أي وقت سبق.

(232) انخفض نصيب الشريحة العشرية العليا من 47 إلى 29 في المائة من الدخل القومي، ونصيب الشريحة المئوية العليا من 21 إلى 7 في المائة. التفاصيل متاحة في الملحق الفني على الإنترنت.



في الواقع، عندما ننظر في البيانات عن قرب، عامًا بعام، فإن كلًا من هذه الاختلافات له تفسير سائغ تمامًا. ومن المنير للذهن أن نعيد دراسة فترة ما بين الحربين المفعمة بالفوضى، حينما كانت التوترات الاجتماعية كبيرة جدًا. لفهم ما حدث، علينا أن ندرك أن «ال 9 في المائة» و «ال 1 في المائة» كانوا يعيشون على مجريين مختلفين تمامًا للدخل. جاء معظم دخل «ال 1 في المائة» في شكل دخل من رأس المال، خصوصًا فائدة وتوزيعات تدفعها الشركات التي شكلت أسهمها وسنداتها أصول هذه المجموعة. وهذا هو السبب في أن نصيب الشريحة المئوية العليا قد انحدر خلال الكساد، بينما انهار الاقتصاد، وتراجعت الأرباح، وأفلست الشركة تلو الشركة.

في المقابل، تضمنت «ال 9 في المائة» مديرين كثيرين، ممن انتفعوا بشكل كبير من الكساد، على الأقل بمقارنتهم بالمجموعات الاجتماعية الأخرى. فلقد عانوا من البطالة أقل كثيرًا من الموظفين الذين عملوا تحت إدارتهم. على وجه الخصوص، لم يمروا أبدًا بتجربة المعدلات شديدة الارتفاع للبطالة الجزئية أو الكاملة التي تحملها العمال الصناعيون. أيضًا كان أثر تراجع أرباح الشركات عليهم أقل من هؤلاء الذين وقفوا أعلى منهم في سلم الدخل. وفي داخل «ال 9 في المائة»، سارت أحوال شريحة الموظفين العموميين المتوسطين والمدرسين بشكل أحسن من غيرها. فقد انتفعوا للتو من زيادات الأجور التي مُنحت لقطاع الخدمة المدنية في الفترة بين عامي 1927-1931. (لنتذكر أن العاملين بالحكومة، بالذات أولئك الذين يتربعون على قمة سلم الأجور، قد عانوا بشكل هائل أثناء الحرب العالمية الأولى ووجه لهم تضخم أوائل العشرينات ضربة شديدة). كان موظفو المستويات الوسطى هؤلاء محصَّنين أيضًا في مواجهة خطر البطالة، لدرجة أن فاتورة أجور القطاع العام ظلت ثابتة بالقيمة الإسمية حتى عام 1933 (وتراجعت بشكل طفيف فقط في عامي 1934-1935، عندما أصدر رئيس الوزراء بيير لافال قراراته الشهيرة بتخفيض أجور موظفي الخدمة المدنية). في نفس الأثناء، تراجعت أجور القطاع الخاص بنحو ما يزيد على النصف بين عامي 1929 و1935. ولعب انكماش الأسعار الذي عانت منه فرنسا في تلك الفترة (هبطت الأسعار بمقدار الربع بين عامي 1939 و1935، بينما انهار كل من الإنتاج والتجارة) دورًا رئيسيًا في العملية: فالأفراد المحظوظون بما يكفي للاحتفاظ بوظائفهم وأجورهم الإسمية -في الأغلب موظفو الخدمة المدنية - تمتعوا بقدرة شرائية متزايدة في وسط الكساد حيث رفعت الأسعار المنخفضة من أجورهم الحقيقية. علاوة على هذا، فمثل ذلك الدخل من رأس المال الذي تمتعت به «ال 9 في المائة» - عادة في شكل ريع - والذي كان شديد الجمود- قد زاد أيضًا بفعل انكماش الأسعار، لدرجة أن القيمة الحقيقية لهذا التدفق من الدخل ارتفعت بشكل كبير في الوقت الذي تبخرت فيه التوزيعات[233] المدفوعة ل «ال 1 في المائة».

---

(233) الأرباح الموزعة على الأسهم (المترجمان).



لكل هذه الأسباب، زاد نصيب «ال 9 في المائة» من الدخل القومي بشكل كبير للغاية في فرنسا بين عامي 1929 و1935، بقدر أكبر بكثير مما تراجع به نصيب «ال 1 في المائة»، إلى حد أن نصيب الشريحة العشرية العليا ككل زاد بأكثر من 5 في المائة من الدخل القومي (انظر الشكلين 8.1 و8.2). على هذا، انقلبت العملية تمامًا عندما جاءت الجبهة الشعبية للسلطة: ارتفعت أجور العمل بحدة نتيجة لاتفاقات ماتينيون، وتم تخفيض قيمة الفرنك في سبتمبر 1936، مما نتج عنه تضخم في الأسعار و نقص في نصيبي كل من «ال 9 في المائة» والشريحة العشرية العليا في فترة أعوام 1936–1938[234]. تبرهن المناقشة السابقة على فائدة تفكيك الدخل بالشرائح المئوية ومصدر الدخل. لو أننا حاولنا تحليل آلية الحركة بين الحربين باستخدام مؤشر مخلق مثل معامل جيني، لكان من المستحيل فهم ما كان يحدث. ولكنا غير قادرين على التمييز بين الدخل من العمل وبين الدخل من رأس المال، ولا بين التغيرات قصيرة المدى والتغيرات طويلة المدى. في الحالة الفرنسية، ما يجعل فترة أعوام 1914–1945 فترة معقدة هو حقيقة أنه على الرغم من أن الاتجاه العام كان واضحًا إلى حد كبير (هبوط حاد في نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل القومي أحدثه انهيار في نصيب الشريحة المئوية العليا)، فإن حركات صغيرة عديدة في الاتجاه العكسي تشابكت وتداخلت مع هذا النمط الكلي في العشرينات والثلاثينات.

نجد تعقيدًا مماثلًا في بلاد أخرى في فترة ما بين الحربين، بملامح خاصة ترتبط بتاريخ كل بلد منها. مثلًا، انتهى انكماش الأسعار في الولايات المتحدة في عام 1933، عندما وصل الرئيس روزفلت للسلطة، وبالتالي جاء الانقلاب الذي حدث في فرنسا عام 1936 بشكل مبكر في عام 1933. إن تاريخ اللامساواة في كل البلاد هو تاريخ سياسي ويتسم بالفوضى.

صدام الأحداث العارضة

بشكل عام، من المهم عند دراسة القوى المحركة لتوزيعات الدخل والثروة التمييز بين النطاقات الزمنية الكثيرة المختلفة. في هذا الكتاب، أنا مهتم في المقام الأول بتطورات الأمد الطويل والاتجاهات الرئيسية، التي لا يمكن تقييمها في إطار نطاقات زمنية تقل عن ثلاثين لأربعين عامًا أو حتى أطول من هذا، كما يظهر مثلًا في الزيادة الهيكلية في نسبة رأس المال/ الدخل في أوروبا منذ الحرب العالمية الثانية. وهي عملية دائرة على مدار حوالي سبعين عامًا الآن ولكن كان من الصعب اكتشافها قبل عشر أو عشرين سنة مضت بفعل تشابك تطورات عديدة أخرى (بالإضافة لغياب البيانات القابلة للاستخدام). غير أنه لا يجب السماح لهذا التركيز على الفترة الطويلة بأن يحجب حقيقة وجود اتجاهات قصيرة الأمد. للتأكيد، تتوازن

(234) من أجل تحليل تفصيلي لكل هذه التحولات، عامًا بعام، انظر:
Les hauts revenus en France, esp. chaps. 2 and 3, pp. 93–229.



هذه الاتجاهات بنهاية الأمر، لكنها تظهر في أعين الناس الذين يعيشونها كأكثر حقائق العصر أهمية، وهو الأمر المشروع تمامًا. في الواقع، كيف كان للوضع أن يختلف، في وقت يمكن فيه أن تستمر هذه التحركات «قصيرة الأمد» 10 سنوات أو 15 سنة أو حتى أطول، وهي مدة ليست قصيرة إذا ما قيست في إطار عمر الإنسان. إن تاريخ اللامساواة في فرنسا وغيرها مليء بهذه التحركات قصيرة ومتوسطة الأمد، وليس فقط سنوات ما بين الحربين التي تتسم تحديدًا بالفوضى.

دعوني أسرد الوقائع الرئيسية في حالة فرنسا. أثناء الحربين تقلصت هرمية الأجر، لكن في أعقاب كل حرب، أعادت تفاوتات الأجور تأكيد وجودها (في العشرينات وبعدها مرة أخرى في أواخر الأربعينات ثم الخمسينات والستينات). وكانت تلك تحركات ذات حجم كبير: فلقد تراجع نصيب الـ 10 في المائة الأعلى من إجمالي الأجور بحوالي 5 نقاط خلال كل صراع لكنه تعافى بعدها بالقدر نفسه (انظر الشكل 8.1)[235]. وتم تخفيض تباين الأجور في القطاع العام كما في القطاع الخاص. في كل حرب، السيناريو واحد: يتقلص النشاط الاقتصادي، يزيد التضخم، وتبدأ الأجور الحقيقية والقدرة الشرائية في الانخفاض. وترتفع الأجور في أسفل سلم الأجور بوجه عام على الرغم من هذا، وتكون محمية بشكل كبير من التضخم مقارنةً بأولئك الذين على القمة. يمكن لهذا أن يحدث تغيرات مهمة في توزيع الأجور لو أن التضخم مرتفع.

لماذا تقترن الأجور الدنيا والمتوسطة بالتضخم بشكل أفضل من الأجور الأعلى؟ لأن العمال يشتركون في تصورات للعدالة الاجتماعية ومعايير للانصاف، فإن مجهودًا يبذل لمنع تدهور القوة الشرائية للأرق حالًا بشكل حاد أكثر من اللازم، بينما يطلب من رفاقهم الأفضل حالًا تأجيل مطالبهم لحين انتهاء الحرب. لعبت هذه الظاهرة دورًا واضحًا في ترتيب سلم الأجور في القطاع العام، وفي الغالب حدث الشيء نفسه، على الأقل لحد معين، في القطاع الخاص. وقد تكون حقيقة أنه تمت تعبئة أعداد كبيرة من العمال الشباب غير المهرة نسبيًا للخدمة العسكرية (أو تم احتجازهم في معسكرات أسرى الحرب) قد حسنت الوضع النسبي للعمال أصحاب الأجور الدنيا والمتوسطة في سوق العمل.

بأية حال، انقلب تقلص اللامساواة إلى الاتجاه العكسي في فترتي ما بعد الحربين ولذلك من المغري أن ننسى أنه قد حدث أبدًا. على الرغم من ذلك، تركت التغيرات في توزيع الأجور انطباعًا عميقًا لدى العمال الذين عاشوا تلك الفترات. على وجه الخصوص، كانت قضية إصلاح سلم الأجور في القطاعين العام والخاص إحدى أهم القضايا السياسية والاجتماعية والاقتصادية في سنوات ما بعد الحرب.

---

(235) كان تقلص سلم الأجور قد بدأ بالفعل قبل الحرب العالمية الثانية منذ عام 1936 باتفاقات ماتينيون.



وإذا تحولنا الآن لتاريخ اللامساواة في فرنسا بين عامي 1945 و2010، نجد ثلاث مراحل متمايزة: ارتفعت اللامساواة في الدخل بشكل حاد بين عامي 1945 و1967 (حيث ارتفعت الحصة التي تذهب للشريحة العشرية الأعلى من أقل من 30 في المائة إلى 36 أو 37 في المائة). ثم عند ذلك انخفضت بشكل كبير بين عامي 1968 و1983 (حيث تراجع نصيب الشريحة العشرية إلى 30 في المائة مرة أخرى). أخيرًا، زادت اللامساواة بشكل متواصل بعد عام 1983، لدرجة أن نصيب الشريحة العشرية العليا صعد لحوالي 33 في المائة في فترة أعوام 2000-2010 (انظر الشكل 8.1). نجد تقريبًا تغيرات مشابهة في اللامساواة في الأجور عند مستوى الشريحة المئوية العليا (انظر الشكلين 8.3 و8.2 مرة أخرى، توازن هذه الزيادات والانخفاضات المتعددة تقريبًا بعضها بعضًا، لذا من المغري أن نتجاهلها ونركز على الاستقرار النسبي في الأمد الطويل، بين عامي 1945-2010.

في الواقع، لو أن المرء مهتم فقط بالتحولات طويلة الأمد، فإن التغير الأبرز في فرنسا خلال القرن العشرين سيكون التقلص الكبير في اللامساواة في الأجور بين عامي 1914 و1945، والذي تلاه الاستقرار النسبي بعد ذلك. كل الطرق للنظر في الموضوع مشروعة ومهمة في حد ذاتها، وبالنسبة لي من الضروري وضع كل هذه النطاقات الزمنية في الاعتبار: الأمد الطويل مهم، لكن الأمد القصير والمتوسط مهمان كذلك. ولقد لمست هذه النقطة سابقًا عندما درست تطور نسبة رأس المال/ الدخل والقسمة بين رأس المال والعمل في الجزء الثاني (انظر الفصل السادس على وجه الخصوص).

من الشيق ملاحظة أن القسمة بين رأس المال والعمل تميل للتحرك في نفس اتجاه اللامساواة في الدخل من العمل، للحد الذي به يعزز الاثنان بعضهما البعض في الأمد القصير إلى المتوسط، لكن ليس بالضرورة في الأمد الطويل. على سبيل المثال، شهدت كل من الحربين العالميتين انخفاضًا في نصيب رأس المال في الدخل القومي (وفي نسبة رأس المال/ الدخل)، بالإضافة إلى تقلص اللامساواة في الأجور. بشكل عام، تميل اللامساواة للتطور بشكل يرتبط إيجابًا بالدورة الاقتصادية pro-cyclique (أي أنها تتحرك في نفس اتجاه الدورة الاقتصادية، في مقابل الارتباط العكسي بالدورة الاقتصادية contra-cyclique). في وقت الازدهار الاقتصادي، يميل نصيب الأرباح في الدخل القومي للزيادة، وعادة ما تزيد رواتب أعلى السلم (بما يتضمن الحوافز والعلاوات) بمعدل أكبر من الأجور في أدنى السلم ووسطه. وبالعكس ، فخلال فترات الكساد والركود (التي يمكن أن ينظر للحرب على أنها إحدى صورها المتطرِّفة)، تضمن عوامل متعددة غير اقتصادية، بالذات سياسية، ألا تعتمد هذه التحركات بشكل منفرد على الدورة الاقتصادية.

كانت الزيادة الهائلة في اللامساواة في فرنسا بين عامي 1945 و1967 نتيجةً للزيادات الحادة في كل من نصيب رأس المال في الدخل القومي واللامساواة في الأجور في سياق



نمو اقتصادي متسارع. ولعب المناخ السياسي دورًا بلا شك: ركز البلد بشكل كامل على إعادة الإعمار، ولم يكن تخفيض اللامساواة أولوية، خاصةً وأنه كان من المعروف للجميع أن اللامساواة قد تراجعت بشكل هائل أثناء الحرب. في الخمسينات والستينات، رأى المديرون والمهندسون والأفراد المهرة الآخرون أجورهم تزيد بمعدل أسرع من العمل في أدنى ووسط سلم الأجور، وفي البداية لم يبد أن أحدًا يهتم لهذا. تم ابتداع حد أدنى قومي للأجر في عام 1950 لكن قلما تم رفعه بعد هذا ثم تراجع أكثر وأكثر مقارنة بمتوسط الأجر.

تغير هذا بشكل مفاجىء في عام 1968. فقد كان لأحداث مايو 1968 جذور في المظالم الطلابية والقضايا الثقافية والاجتماعية التي لم تكن لها صلة تذكر بمسألة الأجور (برغم أن كثيرين قد أضناهم نموذج النمو الإنتاجوي اللامساواتي الخاص بالخمسينات والستينات، ولعب هذا بلا شك دورًا في الأزمة). لكن النتيجة السياسية المباشرة للحركة كان لها أثرها على الأجور: فلكي ينهي شارل ديجول الأزمة، وقع على اتفاقات جرينيل، التي وفرت، ضمن أشياء أخرى، زيادة 20 في المائة في الحد الأدنى للأجر. في عام 1970، تم ربط الحد الأدنى للأجر رسميًا (ولو جزئيًا) بمتوسط الأجر، وشعرت حكومات ما بين عامي 1968 إلى 1983 أنها ملزمة برفع الحد الأدنى للأجر بشكل كبير تقريبًا كل سنة في ظل مناخ اجتماعي وسياسي يتسم بالفوران. بناء على هذا زادت القوة الشرائية للحد الأدنى للأجر بأكثر من 130 في المائة، في حين زاد متوسط الأجر بـ 50 في المائة فقط، مما نتج عنه تقلص كبير في تفاوتات الأجور. كانت القطيعة مع الفترة السابقة حادة وذات شأن: فالقوة الشرائية كانت قد زادت بـ 25 في المائة بالكاد بين 1950 و1968، بينما شهد متوسط الأجر ارتفاعًا يزيد عن الضعف[236]. وارتفعت فاتورة الأجور بشكل ملحوظ وبشكل أسرع من الناتج بين عامي 1968 و1983 مدفوعةً بالصعود الحاد في الأجور الدنيا. يفسر ذلك الانخفاض الحاد في نصيب رأس المال في الدخل القومي الذي أشرت له في الجزء الثاني، بالإضافة إلى الخفض الكبير في اللامساواة في الدخل.

عكست هذه التحركات اتجاهها في عامي 1982-1983. فقد كانت الحكومة الاشتراكية الجديدة التي تم انتخابها في مايو 1981 تفضل بالتأكيد الاستمرار في الاتجاه السابق، لكن ترتيب أن يزيد الحد الأدنى للأجر بمعدل أسرع بالضعف من زيادة متوسط الأجر لم يكن أمرًا بسيطًا (خصوصًا عندما كان متوسط الأجر نفسه يزيد بمعدل أسرع من الناتج). لذلك، قررت الحكومة في 1982-1983 أن «تتحول في اتجاه التقشُّف»: تم تجميد الأجور. وتم التخلي بشكل حاسم عن سياسة الرفع السنوي للحد الأدنى للأجر. وسريعًا ما بانت

---

(236) انظر: Les hauts revenus en France, 201-2. كان هناك وعي بالقطيعة الحادة في اللامساواة في الأجور عندما حدثت في عام 1968. انظر خصوصًا للعمل شديد الدقة:
Christian Baudelot and A. Lebeaupin, *Les salaires de 1950 à 1975* (Paris: INSEE, 1979).



النتائج: صعد نصيب الأرباح في الدخل القومي لعنان السماء خلال ما تبقى من الثمانينات، بينما عاودت تفاوتات الأجور الارتفاع مرة أخرى، ورجعت تفاوتات الدخل للزيادة حتى بشكل أكبر (انظر الشكلين 8.1 و8.2). كانت القطيعة بنفس حدة عام 1968، لكن في الاتجاه العكسي.

ارتفاع اللامساواة في فرنسا منذ الثمانينات

كيف يجب أن نصف مرحلة ارتفاع اللامساواة التي بدأت في فرنسا في عامي 1982-1983؟ من المغري أن ننظر لها من منظور الأمد الطويل كظاهرة مصغرة، انقلاب بسيط في الاتجاه السابق، خاصةً وأنه منذ التسعينات أو قربها، عاد نصيب الأرباح في الدخل القومي إلى المستوى الذي كان عليه قبيل مايو 1968[237].

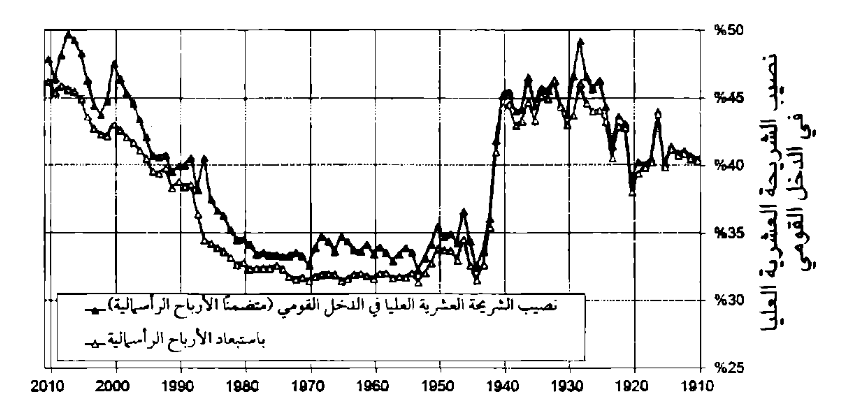
على الرغم من ذلك، من الخطأ أن نفعل هذا لأسباب عديدة. الأول، كما أظهرت في الجزء الثاني، ارتفع نصيب الربح في الفترة 1966-1967 إلى مستوى تاريخي، كنتاج لعملية استعادة نصيب رأس المال التي بدأت عند نهاية الحرب العالمية الثانية. لو أننا أدخلنا الريع، كما ينبغي علينا أن نفعل، بالإضافة إلى الربح في الدخل من رأس المال، سنجد أن نصيب رأس المال في الدخل القومي استمر في النمو في الحقيقة خلال تسعينات القرن العشرين والعقد الأول من القرن الواحد والعشرين. ويقتضي الفهم الصحيح لهذه الظاهرة طويلة الأمد أن توضع في سياق التطور طويل الأمد لنسبة رأس المال/ الدخل، التي عادت فعليًا بحلول عام 2010 إلى نفس المستوى الذي عرفته فرنسا عشية الحرب العالمية الأولى. من المستحيل القيام بتقدير شامل لتداعيات هذه الاستعادة لرخاء رأس المال ببساطة عبر النظر في تطور نصيب الشريحةالعشرية العليا من الدخل. جزئيًا لأن الدخل من رأس المال مقدر بأقل من قيمته للحد الذي يجعلنا نميل للتقليل بعض الشيء من قدر الزيادة في الدخول العليا. وجزئيًا لأن القضية الحقيقية هي تجدد أهمية الثروة الموروثة، وهي عملية طويلة بدأت تكشف عن آثارها الحقيقية ويمكن تحليلها بطريقة سليمة فقط عن طريق الدراسة المباشرة لأهمية الثروة الموروثة ودورها المتغير بحد ذاته.

غير أن هذا ليس كل شيء. فقد نشأت ظاهرة جديدة مذهلة في فرنسا في التسعينات: فقد وصلت الرواتب الأعلى، وخصوصًا حزم الأجور الممنوحة لكبار المديرين التنفيذيين في الشركات والمؤسسات المالية الكبرى، إلى ذرى مدهشة، إلى الآن ليس بقدر الولايات المتحدة، لكنه يظل من الخطأ أن نهمل هذا التطور الجديد. حيث بدأ نصيب الأجور التي تحصل عليها الشريحة المئوية العليا، الذي كان أقل من 6 في المائة في الثمانينات والتسعينات، في الزيادة في أواخر التسعينات ليصل إلى 7.5-8 في المائة من الإجمالي بحلول العقد الثاني من

(237) انظر الشكل 6.6



القرن الحالي. بالتالي، كانت هناك زيادة بحوالي 30 في المائة في فترة تطول قليلًا على العقد، وهو أمر يصعب كثيرًا تجاهله. ولو أننا تحركنا لأعلى على سلم الرواتب والعلاوات لننظر إلى الـ 0.1 أو الـ 0.01 في المائة الأعلى، نجد زيادات أكبر بارتفاعات في القوة الشرائية تفوق الـ 50 في المائة في 10 سنوات[238]. وفي سياق يتسم بنمو منخفض للغاية وركود من الناحية الفعلية للقوة الشرائية للأغلبية العظمى من العمال، فإن زيادات بهذا الحجم لأصحاب الأجور العليا قد جذبت الانتباه. علاوة على هذا، كانت الظاهرة جديدة جوهريًا، ومن أجل تفسيرها بشكل سليم، علينا أن نراها من المنظور الدولي.



الشكل 8.5: اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة، أعوام 1910-2010

ارتفع نصيب الشريحة العشرية العليا من أقل من 35 % من إجمالي الدخل في السبعينات إلى ما يناهز 50 % في أول عقدين في القرن الحالي.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

حالة أكثر تعقيدًا: تحول اللامساواة في الولايات المتحدة

في الواقع، دعوني أتحول الآن إلى الحالة الأمريكية، التي تبرز تحديدًا لأنه فيها ظهرت طبقة المديرين الكبار الفرعية لأول مرة على مدار العقود العديدة الماضية. لقد قمت بكل ما هو ممكن لضمان أن تكون سلاسل البيانات الخاصة بالولايات المتحدة قابلة بقدر الإمكان

(238) انظر خصوصًا:

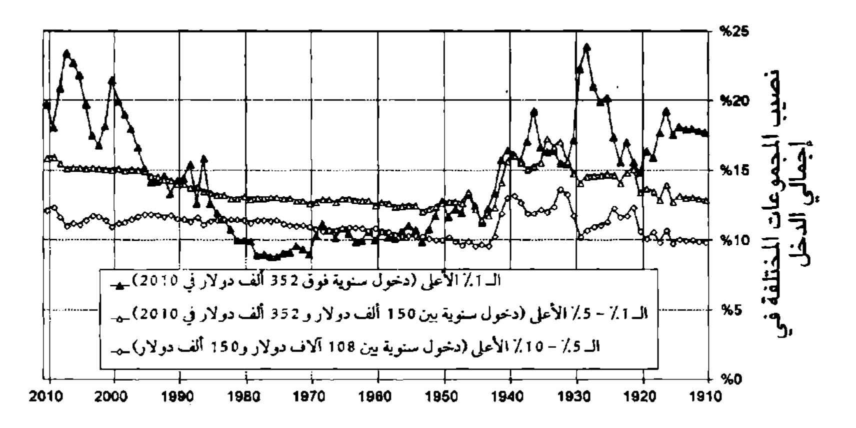
Camille Landais, Les hauts revenus en France (1998–2006): Une explosion des inégalités?, (Paris: Paris School of Economics, 2007),

و

Olivier Godechot, Is Finance Responsible for the Rise in Wage Inequality in France?, Socio-Economic Review 10, no. 3 (2012): 447–70.



لاستخدامها في المقارنة مع السلاسل الفرنسية. على وجه الخصوص، يمثل الشكلان 8.5 و8.6 بالنسبة للولايات المتحدة البيانات نفسها في الشكلين 8.1 و8.2 بالنسبة لفرنسا. والهدف هو المقارنة. في الشكل الأول من كل زوج، تطور أنصبة الشريحة العشرية العليا والمئوية العليا على سلم الأجور في البلدين من الدخل. وفي الشكل الثاني، مقارنة سلالم الأجور ذاتها. على أن أضيف أن الولايات المتحدة أسست ضريبة دخل فدرالية لأول مرة في عام 1913، لتتمم معركة طويلة مع المحكمة العليا[239]. في الإجمال فإن البيانات المشتقة من إقرارات ضريبة الدخل الأمريكية قابلة للمقارنة إلى حد كبير مع البيانات الفرنسية، برغم أنها أقل تفصيلًا بدرجة ما. على وجه التحديد، يمكن تجميع إجمالي الدخل من الإقرارات الأمريكية من عام 1913 وصاعدا، لكننا لا نمتلك معلومات منفصلة بخصوص الدخل من العمل إلا بدءًا من عام 1927، لذا فإنه يُعَوَّل على سلاسل البيانات التي تتعامل مع توزيع الأجور في الولايات المتحدة قبل عام 1927 بدرجة أقل إلى حد ما[240].



الشكل 8.6: تقسيم الشريحة العشرية العليا في الولايات المتحدة أعوام 1910-2010

ارتفاع نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل في السبعينات ناتج في أغلبه عن الواحد في المائة الأعلى.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

عندما نقارن المسارين الفرنسي والأمريكي، تبرز أوجه تشابه متعددة، لكن اختلافات مهمة تظهر أيضًا. سأبدأ بدراسة التطور الكلي لنصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل

(239) للأعوام 1910-1912، استكملت البيانات باستخدام مصادر بيانات عديدة متاحة، وعلى وجه التحديد التقديرات العديدة التي قامت بها الحكومة الأمريكية توقعًا لإنشاء الضريبة الفدرالية على الدخل (بالضبط كما فعلتُ في حالة فرنسا). انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(240) للأعوام 1913-1926، استخدمت البيانات الخاصة بمستوى الدخل وفئات الدخل لحساب تطور اللامساواة في الأجور. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



(الشكل 8.6). الحقيقة المدهشة أكثر من غيرها هي أن الولايات المتحدة صارت أقل مساواتية بشكل ملحوظ من فرنسا (وأوروبا ككل) في الفترة من أوائل القرن العشرين للآن، حتى برغم أنها كانت أكثر مساواتية عند بداية تلك الفترة. ما يجعل الحالة الأمريكية معقدة هو أن نهاية العملية لا تؤشر ببساطة لعودة إلى الوضع الذي كان موجودًا عند البداية: فاللامساواة في الولايات المتحدة في عام 2010 متطرفة نوعيًا بالقدر نفسه مثل أوروبا القديمة في العقد الأول من القرن العشرين، لكن من الواضح أن هيكل هذه اللامساواة مختلف للغاية.

سأتقدم في الموضوع بطريقة منتظمة. أولًا، كانت اللامساواة الأوروبية في الدخل أعظم كثيرًا من اللامساواة في الولايات المتحدة عند بداية القرن العشرين. في الفترة 1900–1910، وطبقًا للبيانات المتاحة، تلقت الشريحة العشرية العليا في سلم الدخل ما يزيد قليلًا عن 40 في المائة من إجمالي الدخل القومي في الولايات المتحدة، مقارنةً بـ 45–50 في المائة في فرنسا (وفي الغالب أكثر من هذا بدرجة ما في بريطانيا). يعكس ذلك اختلافين. الأول، هو أن نسبة رأس المال/ الدخل كانت أعلى في أوروبا، وكذلك كان نصيب رأس المال في الدخل القومي. والثاني، هو أن اللامساواة في ملكية رأس المال كانت أقل تطرفًا بعض الشيء في العالم الجديد. من الواضح أن ذلك لا يعني أن المجتمع الأمريكي في 1900–1910 كان يجسد المثال الأسطوري الخاص بمجتمع الرواد المساواتي. في الواقع، كان المجتمع الأمريكي بالفعل يتسم باللامساواة، أكثر بكثير من أوروبا في الوقت الراهن على سبيل المثال. على المرء فقط أن يقرأ لهنري جيمس أو يلاحظ أن هوكلي الكريه، خطيب البطلة الثري الذي أبحر بشكل مترف على متن التايتانيك في عام 1912، كان موجودًا في الواقع وليس فقط في خيال مخرج الفيلم الشهير جيمس كاميرون، لكي يقنع نفسه بأن مجتمع أصحاب الريع كان موجودًا ليس فقط في باريس ولندن وإنما أيضًا في بوسطن ونيويورك وفيلادلفيا في بداية القرن العشرين. على الرغم من هذا، كان رأس المال (وبالتالي الدخل المشتق منه) كان يتوزع في الولايات المتحدة بدرجة أقل مساواة من فرنسا أو بريطانيا. بشكل ملموس، كان أصحاب الريع الأمريكيون أقل عددًا وأقل ثراء (بالمقارنة مع مستوى المعيشة المتوسط في الولايات المتحدة) من نظرائهم الأوروبيين. وسأحتاج لتفسير لماذا كان الوضع كذلك.

ارتفعت اللامساواة في الدخل بشكل حاد جدًا في الولايات المتحدة خلال العشرينات، لكنها وصلت لذروتها عشية انهيار 1929 ليحصل أغنى عشرة في المائة من السكان على أكثر من 50 في المائة من الدخل القومي، وهو مستوى يزيد بشكل طفيف عن أوروبا في الوقت نفسه. وكان ذلك نتيجةً للصدمات الكبرى التي كان رأس المال الأوروبي قد تعرض لها بالفعل منذ عام 1914. على الرغم من ذلك، لم تكن اللامساواة في الولايات المتحدة هي نفسها في أوروبا. لنلاحظ الأهمية الجوهرية المتحققة بالفعل للأرباح الرأسمالية في الدخول الأمريكية العليا أثناء الصعود المندفع لبورصة الأوراق المالية في العشرينات (انظر الشكل 8.5).



أثناء الكساد الكبير، الذي ضرب الولايات المتحدة خاصةً بشكل عنيف، وثانيةً خلال الحرب العالمية الثانية حينما تمت تعبئة الأمة بكاملها خلف المجهود الحربي (وجهود إنهاء الأزمة الاقتصادية)، تقلصت اللامساواة في الدخل بشكل كبير. وهو تقلص يمكن مقارنته في بعض الجوانب بذلك الذي نلاحظه في أوروبا في الفترة ذاتها.

في الواقع، وكما رأينا في الجزء الثاني، فإن الصدمات التي تعرض لها رأس المال الأمريكي لم تكن ضئيلة الشأن أبدًا: على الرغم أنه لم يحدث دمار فعلي بسبب الحرب، كان الكساد الكبير صدمة كبرى وتبعته صدمات ضريبية هائلة فرضتها الحكومة الفدرالية في الثلاثينات والأربعينات. على ذلك، لو نظرنا للفترة 1910–1950 ككل، نجد أن تقليص اللامساواة كان أقل بوضوح في الولايات المتحدة مقارنةً بفرنسا (وأوروبا عمومًا). للتلخيص، بدأت اللامساواة في الولايات المتحدة من ذروة أدنى عشية الحرب العالمية الأولى لكنها في أدنى نقاطها بعد الحرب العالمية الثانية كانت تفوق اللامساواة في أوروبا. فلقد شهدت أوروبا في عامي 1914–1915 انتحارًا لمجتمع أصحاب الريع، ولم يحدث شيء مماثل في الولايات المتحدة.

انفجار اللامساواة الأمريكية بعد عام 1980

وصلت اللامساواة لأدنى تقهقر لها في الولايات المتحدة بين عامي 1950 و1980: حصلت الشريحة العشرية العليا في سلم الدخل على 30–35 في المائة من الدخل القومي الأمريكي، أو تقريبًا المستوى نفسه في فرنسا اليوم. هذا ما يشير إليه بحنين بول كروجمان على أنه «أمريكا التي نحبها»، أو أمريكا في طفولته[241]. في الستينات، وهي فترة المسلسل التليفزيوني «رجال مجانين» والجنرال ديجول، كانت الولايات المتحدة في الواقع مجتمعًا أكثر مساواتية من فرنسا ـ حيث رفعت الشريحة العشرية العليا نصيبها بشكل هائل إلى ما يفوق 35 في المائة)، على الأقل بالنسبة للمواطنين الأمريكيين ذوي البشرة البيضاء.

على الرغم من هذا، فمنذ 1980، انفجرت اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة. زاد نصيب الشريحة العشرية العليا من 30–35 في المائة من الدخل القومي في السبعينات إلى 45–50 في المائة في العقد الأول من القرن الحالي، وهي زيادة بـ 15 نقطة مئوية من الدخل القومي (انظر الشكل 8.5). ويبدو انحدار المنحنى شديدًا، ومن الطبيعي أن نتسائل إلى أي حد يمكن أن تدوم مثل هذه الزيادة السريعة: لو استمر التغير بنفس الإيقاع، مثلًا، فإن الشريحة العشرية العليا ستكون تحصل على حصة تبلغ 60 في المائة من الدخل القومي بحلول عام 2030.

(241) يستعرض كتابان حديثان عن ارتفاع اللامساواة في الولايات المتحدة من اقتصاديين معروفين قوة الارتباط بهذه الفترة المتسمة نسبيًا بالمساواة في التاريخ الأمريكي:
Paul Krugman, *The Conscience of a Liberal* (New York:Norton, 2007).
و Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality* (New York: Norton, 2009).



يستحق الأمر أن نتوقف لحظة لتوضيح عدة نقاط بخصوص هذا التطور. الأولى، لنتذكر أن سلاسل البيانات الممثلة في الشكل 8.5، ككل السلاسل في قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية، تأخذ في اعتبارها فقط الدخل المبلغ عنه في الإقرارات الضريبية وبالتحديد لا تصححاًيًّا من التقديرات الأقل من قيمتها الحقيقية من الدخل من رأس المال لأسباب قانونية أو خارج القانون. بالأخذ في الاعتبار الفجوة المتسعة بين إجمالي الدخل من رأس المال (بالذات التوزيعات والفائدة) المشمولة في الحسابات القومية الأمريكية وبين ما يتم الإبلاغ به في إقرار ضريبة الدخل، وأيضًا بالوضع في الاعتبار، التطور السريع للملاذات الضريبية (التدفقات التي، في كل الأحوال، لا يتم حتى تضمينها في الحسابات القومية)، فمن المحتمل أن الشكل ٨.٥ يقلل من القيمة التي زاد بها نصيب الشريحة العشرية العليا فعليًا. وبمقارنة المصادر المتاحة المختلفة، من الممكن حساب أن نصيب الشريحة العشرية العليا قد تعدى 50 في المائة من الدخل القومي الأمريكي عشية الأزمة المالية في عام 2008، ومرة أخرى في أوائل العقد الثاني من القرن الحالي[242].

نلاحظ، علاوة على هذا، يمكن ل نشوة فوران البورصة والأرباح الرأسمالية أن تكون مسؤولة عن جزء صغيرمن الزيادة الهيكلية في نصيب الشريحة العشرية العليا على مدار الثلاثين أو الأربعين عامًا الماضية.

للتأكيد، لقد وصلت الأرباح الرأسمالية في الولايات المتحدة إلى ذرى غير مسبوقة خلال فقاعة الانترنت في عام 2000 ومرة أخرى في عام 2007: في كلتا الحالتين، كانت الأرباح الرأسمالية وحدها مسؤولة عن نحو 5 نقاط مئوية من الدخل القومي لحساب الشريحة العشرية العليا، وهو قدر هائل. كان الرقم القياسي الذي تحقق في عام 1928 عشية انهيار البورصة في 1929، هو 3 نقاط مئوية تقريبًا من الدخل القومي. لكن مثل هذه المستويات لا يمكن أن تستمر طويلًا، كما تبين الاختلافات السنوية الكبيرة البادية في الشكل 8.5. وتضيف التذبذبات قصيرة الأمد المتلاحقة في البورصة عدم استقرار معتبر في نصيب الشريحة العشرية الأعلى (وتسهم بالتأكيد في عدم استقرار الاقتصاد الأمريكي ككل)، لكنها لا تسهم كثيرًا في الارتفاع الهيكلي للامساواة.

لو أننا تجاهلنا ببساطة الأرباح الرأسمالية (وهو ما لا يعتبر أيضًا طريقة منهجية مُرضية، بالنظر إلى أهمية هذا النوع من المكافآت في الولايات المتحدة)، سنظل نجد زيادة كبيرة في نصيب الشريحة العشرية الأعلى ، حيث ارتفع من نحو 32 في المائة في السبعينات إلى أكثر من 46 في المائة في عام 2010، أو 14 نقطة مئوية من الدخل القومي (انظر الشكل 8.5).

---

(242) تقترح البيانات المتاحة، برغم أنها ليست كاملة، أن تصحيح التقدير البخس للدخل من رأس المال قد يضيف نقطتين مئويتين أو ثلاثًا من الدخل القومي. كان نصيب الشريحة العشرية العليا قبل التصحيح 49.7 في المائة في عام 2007 و47.9 في المائة في عام 2010 (في اتجاه صاعد واضح). انظر الملحق الفني على الإنترنت.



تذبذبت الأرباح الرأسمالية بين نحو نقطة مئوية أو اثنتين من الدخل القومي الإضافي للشريحة العشرية العليا في السبعينات، ونحو نقطتين مئويتين إلى ثلاث بين عامي 2000 و2010 (باستبعاد السنوات الجيدة والسيئة على نحو خاص). لذا فإن الزيادة الهيكلية هي في نطاق نقطة واحدة: ليس هذا لا شيء، لكنه أيضًا ليس كثيرًا بالمقارنة بالارتفاع البالغ 14 نقطة في نصيب الشريحة العشرية العليا فيما عدا بالأرباح الرأسمالية[243].

يسمح لنا النظر في هذه التطورات دون الأرباح الرأسمالية برؤية واضحة للطبيعة الهيكلية للارتفاع الهيكلي في اللامساواة في الولايات المتحدة. في الواقع، من أواخر السبعينات إلى عام 2010، تبدو الزيادة في نصيب الشريحة العشرية العليا (فيما عدا الأرباح الرأسمالية) ثابتة ومتواصلة نسبيًا: فلقد تجاوزت 35 في المائة في الثمانينات، ثم 40 في المائة في التسعينات، وأخيرًا 45 في المائة في العشر سنوات الأولى من القرن الحالي (انظر الشكل 8.5)[244]. الأكثر إثارة للدهشة هو أن هذا المستوى المتحقق في عام 2010 (حصلت شريحة ال10 في المائة الأغنى من السكان على أكثر من 46 في المائة من الدخل القومي، باستبعاد الأرباح الرأسمالية) يفوق بوضوح المستوى الذي شهده عام 2007، عشية الأزمة المالية. وتقترح البيانات المبكرة لعامي 2011-2012 أن هذه الزيادة مازالت مستمرة.

هذه نقطة جوهرية: تظهر الوقائع بوضوح شديد أنه لا يمكن الاعتماد على الأزمة المالية في حد ذاتها في إنهاء الزيادة الهيكلية للامساواة في الولايات المتحدة. فلنكن متيقنين، في أعقاب انهيار البورصة مباشرة، تنمو اللامساواة دومًا بشكل أبطأ، بالضبط كما تنمو بشكل سريع أثناء ازدهارها. ولم تكن سنوات 2008-2009، التي أعقبت انهيار ليمان براذرز، مثل سنوات 2001-2002 بعد انفجار فقاعة الإنترنت الأولى, سنوات عظيمة لجني الأرباح في بورصة الأوراق المالية. في الواقع انخفضت الأرباح الرأسمالية في تلك الأعوام. لكن هذه التحركات قصيرة الأمد لم تغير الاتجاه طويل الأمد، المحكوم بقوى أخرى، سأحاول الآن توضيح منطقها.

سيكون من المفيد، كي نتقدم أكثر، أن نقسم الشريحة العشرية العليا في سلم الدخل إلى

(243) تتضمن سلاسل البيانات التي « تشمل الأرباح الرأسمالية» عادةً الأرباح الرأسمالية في كل من البسط (وذلك للشريحتين العشرية والمئوية الأعلى من الدخل) والمقام (أي لإجمالي الدخل القومي). في حين أن سلاسل البيانات «من دون الأرباح الرأسمالية» فتستبعدها في الحالتين. انظر الملحق الفني على الانترنت.

(244) القفزة الوحيدة المثيرة للشك تحدث في نطاق زمن إصلاح ريجان الضريبي الكبير في عام 1986، عندما غير عدد من الشركات المهمة شكلها القانوني من أجل أن تخضع أرباحها ضريبيًا كضرائب شخصية وليس كضريبة شركات. وكانت لهذا التغيير في القواعد الضريبية آثار قصيرة الأمد (فقد تم جني نفس الأرباح الرأسمالية ولكن بشكل مبكر عن موعدها الأصلي). ولكن كان دوره ثانويًا في تشكيل الاتجاه طويل الأمد. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



3 مجموعات: الـ 1 في المائة الأغنى، الـ 4 في المائة التالية، وال 5 في المائة الأدنى (انظر الشكل 8.6). جاء معظم نمو اللامساواة من «ال 1 في المائة»، التي ارتفع نصيبها من الدخل القومي من 9 في المائة في السبعينات إلى نحو 20 في المائة في 2000–2010 (هناك تباينات مهمة من عام لآخر بسبب الأرباح الرأسمالية)، وهي زيادة بـ 11 نقطة مئوية. للتأكيد، فإن «ال 5 في المائة» (التي تراوح الدخل السنوي للمنتمين لها بين 108 آلاف دولار و150 ألف دولار للأسرة في عام 2010)، بالإضافة إلى «ال 4 في المائة» (التي تراوح دخلها السنوي بين 150 ألف دولار و352 ألف دولار) قد شهدتا زيادات كبيرة: ارتفع نصيب الأولى في الدخل القومي الأمريكي من 11 إلى 12 في المائة (أو نقطة مئوية واحدة)، ونصيب الأخيرة من 13 إلى 16 في المائة (3 نقاط مئوية)[245]. بالتعريف، يعني هذا أنه منذ عام 1980، شهدت هذه المجموعات الاجتماعية نموًا في الدخل أعلى بكثير من متوسط النمو في الاقتصاد الأمريكي، وهو أمر لا يمكن تجاهله.

من بين أعضاء هذه المجموعات على قمة الدخول هناك الاقتصاديون الأكاديميون الأمريكان، الذين يؤمن كثير منهم بأن اقتصاد الولايات المتحدة يسير بشكل جيد إلى حد كبير، وعلى وجه الخصوص، أنه يجازي الموهبة والجدارة حرفيًا وبدقة. وهذا رد فعل إنساني مفهوم جدًا[246]. لكن الحقيقة هي أن أحوال المجموعات الاجتماعية الأعلى منهم سارت بشكل أفضل: فمن بين الـ 15 نقطة مئوية إضافية من الدخل القومي التي تذهب للشريحة العشرية العليا، ذهب نحو 11 نقطة، أي ما يقرب من ثلاثة أرباع الزيادة إلى «ال 1 في المائة» (أولئك الذين يكسبون أكثر من 352 ألف دولار سنويًا في عام 2010)، النصف منها تقريبًا كان من نصيب «ال 0.1 في المائة» (الذين يكسبون أكثر من 1.5 مليون دولار سنويًا)[247].

هل تسبب ارتفاع اللامساواة في الأزمة المالية؟

كما بيَّنت للتو، لا يبدو أن الأزمة المالية كان لها في حد ذاتها أثر على الزيادة الهيكلية في اللامساواة. فماذا عن العكس؟

هل من الممكن أن يكون ارتفاع اللامساواة في الولايات المتحدة قد ساعد في إطلاق الأزمة المالية في 2008؟ بالنظر إلى أن نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل القومي

(245) تتناغم الدخول السنوية قبل الضرائب المذكورة هنا مع دخول القطاع العائلي (دخل المتزوج أو غير المتزوج). فقد زادت اللامساواة على المستوى الفردي تقريبًا بنفس النسبة مثل اللامساواة في دخل القطاع العائلي. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(246) هذا التقدير العميق للاقتصاد أحيانًا ما يلحظ بين الاقتصاديين الذين يدرّسون في الجامعات الأمريكية لكنهم ولدوا في دول أجنبية (عمومًا أفقر من الولايات المتحدة)، ومرةً أخرى هو تقدير يمكن جدًا تفهمه.

(247) كل سلاسل البيانات التفصيلية موجودة في الملحق الفني على الإنترنت.



الأمريكي قد وصل لذروته مرتين في القرن الماضي، مرة في عام 1928 (قبيل انهيار 1929)، والثانية في عام 2007 (قبيل انهيار 2008)، فإنه يصعب تجنب السؤال.

في رأيي ليس هناك أي شك على الإطلاق في أن ارتفاع اللامساواة في الولايات المتحدة قد أسهم في عدم الاستقرار المالي للبلد. السبب في ذلك بسيط: فقد كان جمود القوة الشرائية للطبقات المتوسطة والدنيا في الولايات المتحدة إحدى تبعات اللامساواة المتزايدة. وجعل هذا احتمالية استدانة القطاع العائلي أعلى، خاصةً وأن البنوك والمؤسسات المالية الوسيطة عديمة الضمير، بعد أن تحررت من الضوابط وطمعت في الحصول على عوائد جيدة على المدخرات الهائلة التي تم ضخها في النظام المالي من قبل ميسوري الحال، قد عرضت قروضًا بشروط أكثر كرمًا[248].

في دعم هذه الأطروحة، من المهم الإشارة إلى التحويل الهائل في الدخل القومي – قدره 15 نقطة مئوية من الدخل القومي – من الـ 90 في المائة الأفقر إلى أغنى 10 في المائة من السكان منذ عام 1980. تحديدًا، لو أخذنا في اعتبارنا النمو الكلي في الاقتصاد الأمريكي في الثلاثين عامًا السابقة على الأزمة، أي من عام 1977 إلى 2007، نجد أن الـ 10 في المائة الأغنى وضعت يدها على ثلاثة أرباع النمو. واستوعبت مجموعة الـ 1 في المائة وحدها نحو 60 في المائة من إجمالي الزيادة في الدخل القومي الأمريكي في تلك الفترة. بالتالي فبالنسبة لل 90 في المائة الأفقر، كان معدل نمو الدخل أقل من 0.5 في المائة سنويًا[249]. هذه الأرقام ليست محلًا للشك وهي صادمة: مهما كان المرء يعتقد بشأن الشرعية الأساسية للامساواة في الدخل، فإن الأرقام تستحق التأمل عن قرب[250]. من الصعب تخيل اقتصاد ومجتمع يمكن أن يستمرا في العمل إلى الأبد بوجود مثل هذا التباعد المتطرف بين المجموعات الاجتماعية.

من الواضح للغاية، أنه لو كان ارتفاع اللامساواة قد اقترن بنمو قوي جدًا في الاقتصاد

---

(248) صارت هذه الفكرة مقبولة بشكل أوسع وأوسع. يدافع عنها مثلًا
Michael Kumhof and Romain Rancière, "Inequality, Leverage, and Crises," In- ternational Monetary Fund Working Paper (November 2010).

انظر أيضًا
Raghuram G. Rajan, *Fault Lines* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010)
الذي على الرغم من هذا يبخس أهمية النصيب المتزايد لقمة سلم الدخل الأمريكي من الدخل القومي الأمريكي.

(249) انظر:
Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, and Emmanuel Saez, "Top Incomes in the Long Run of History," Journal of Economic Literature 49, no. 1(2011): Table 1,p.9.

(250) تذكر أن هذه الأرقام كلها تتعلق بتوزيع الدخل الأولي (قبل الضرائب والتحويلات). أنا أدرس آثار الضرائب والتحويلات في الجزء الرابع. للتلخيص، تم تقليل تصاعدية النظام الضريبي بشكل كبير خلال هذه الفترة، مما يجعل الأرقام أسوأ، بينما تلطفها بشكل طفيف الزيادات في بعض التحويلات إلى الأفراد الأفقر.



الأمريكي، لبدت الأمور مختلفة كثيرًا. لكن للأسف لم يكن ذلك هو الحال: فقد نما الاقتصاد بشكل أبطأ من العقود السابقة، لدرجة أن ارتفاع اللامساواة أدى إلى ركود حقيقي في الدخول المتوسطة والدنيا.

فلنلاحظ أيضًا أن هذا التحويل الداخلي بين المجموعات الاجتماعية (على مستوى 15 نقطة مئوية من الدخل القومي الأمريكي) هو تقريبًا أكبر أربع مرات من العجز التجاري الهائل الذي سجلته الولايات المتحدة في العقد الأول من القرن الحالي (بلغ مستواه 4 نقاط مئوية من الدخل القومي). وتثير المقارنة الاهتمام لأن العجز التجاري الضخم، الذي يناظره فوائض تجارية في الصين واليابان وألمانيا، عادةً ما وصف بأنه أحد الأسباب الرئيسية المساهمة في «الاختلالات العالمية» التي هزت استقرار النظام المالي الأمريكي والدولي في السنوات التي سبقت أزمة عام 2008.

هذا ممكن جدًا، لكن من المهم أن نعي أن الاختلالات الأمريكية الداخلية أربع أضعاف الاختلالات الخارجية. يخبرنا هذا بأن المكان الذي ننظر فيه بحثًا عن حلول لمشكلات بعينها قد يكون داخل الولايات المتحدة بأكثر منه في الصين أو في بلاد أخرى.

أما وقد قلنا هذا، سيكون من المبالغة تمامًا أن ندعي أن زيادة اللامساواة في الولايات المتحدة كانت السبب الوحيد أو حتى الأساسي للأزمة المالية في عام 2008، أو بشكل أعم، عدم الاستقرار المزمن في النظام المالي العالمي. بالنسبة لي، فإن الزيادة الهيكلية في نسبة رأس المال/ الدخل (خاصة في أوروبا) هي في الأغلب سبب أهم لعدم الاستقرار، مقترنةً مع الزيادة الضخمة في إجمالي مراكز الأصول الدولية[251].

صعود الرواتب فائقة الارتفاع

دعوني أعود الآن لأسباب ارتفاع اللامساواة في الولايات المتحدة. كانت الزيادة إلى حد كبير نتيجةً للزيادة غير المسبوقة في اللامساواة في الأجور، وتحديدًا ظهور المكافآت شديدة الارتفاع عند قمة سلم الأجور، بالخصوص بين المديرين الكبار في الشركات الكبرى (انظر الشكلين 8.7 و8.8).

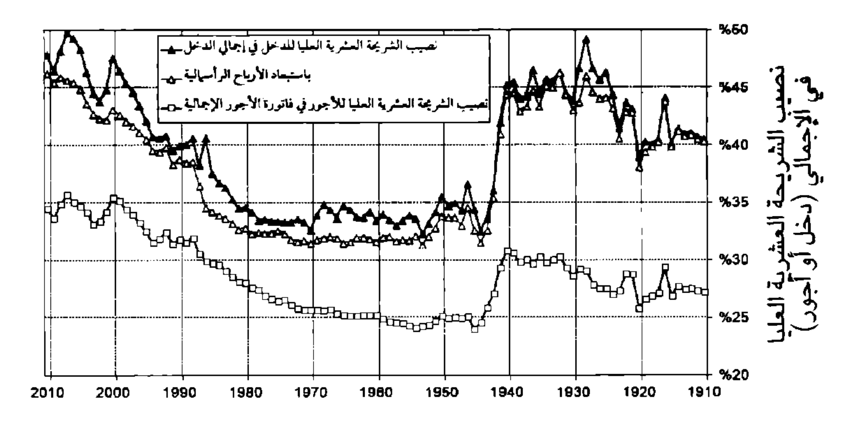
عمومًا، تغيرت اللامساواة في الأجور في الولايات المتحدة بطرق كبيرة على مدار القرن الماضي: توسع سلم الأجور في العشرينات، وكان مستقرًا على نحو نسبي في الثلاثينات، ثم مر بتقلص عميق أثناء الحرب العالمية الثانية. ولقد تمت دراسة مرحلة «التقلص العميق» بشكل مستفيض. ولعب مجلس العمل الحربي القومي، وهي الوكالة الحكومية التي كان عليها الموافقة على كل زيادات الأجور في الولايات المتحدة من عام 1941 إلى 1945 وأقرت في العموم كل زيادات الأجور فقط للعمال الأقل أجرًا، دورًا مهمًا. على وجه التحديد، تم

(251) انظر الفصل الخامس، حيث نناقش الفقاعتين اليابانية والإسبانية.



تجميد رواتب المديرين بشكل منتظم من حيث القيمة الاسمية، وحتى بعد الحرب تم رفعها فقط بشكل معتدل[252].

وخلال الخمسينات، استقرت اللامساواة في الأجور في الولايات المتحدة عند مستوى منخفض نسبيًا، أقل من فرنسا مثلًا: كان نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل نحو 25 في المائة، ونصيب الشريحة المئوية الأعلى 5 أو 6 في المائة. ثم منذ منتصف السبعينات وصاعد، بدأت الـ 10 في المائة على القمة، وحتى الـ 1 في المائة بشكل أكبر، في الاستحواذ على حصة أكبر من الدخل من العمل، وهي حصة نمت بمعدل أسرع من متوسط الأجر. بأخذ كل شيء في الاعتبار، ارتفع نصيب الشريحة العشرية العليا من 25 في المائة إلى 35 في المائة. وتفسر هذه الزيادة بـ 10 نقاط مئوية تقريبًا ثلثي الزيادة في نصيب الشريحة العشرية العليا في إجمالي الدخل القومي (انظر الشكلين 8.7 و8.8).



الشكل 8.7: الدخول العليا والأجور العليا في الولايات المتحدة، أعوام 1910-2010

تعليق: يعود ارتفاع اللامساواة في الدخل منذ السبعينات بالأساس لارتفاع اللامساواة في الأجور.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

تدعونا نقاط عديدة للمزيد من التعليق. الأولى هي أن هذه الزيادة غير المسبوقة في اللامساواة في الأجور لم يتم تعويضها من خلال أي زيادة في الحراك الخاص بالأجور على

(252) انظر:

Thomas Piketty and Emmanuel Saez, Income Inequality in the United States, 1913–1998, Quarterly Journal of Economics 118, no. 1 (February 2003): 29– 30.

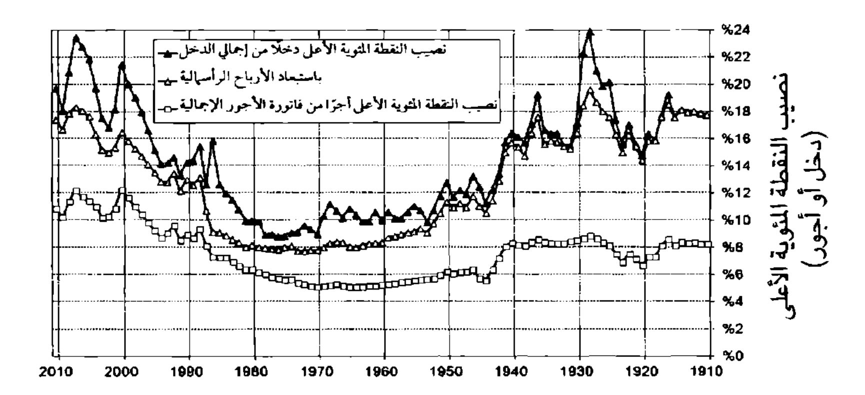
وأيضًا:

Claudia Goldin and R. Margo, The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century, Quarterly Journal of Economics 107, no. 1 (February 1992): 1–34.



مدار المسار الوظيفي للفرد[253]. وهذه نقطة مهمة لأنه عادة ما تذكر هذا الحراك الكبير كسبب للاعتقاد بأن اللامساواة المتزايدة ليست شيئًا مهمًا. فلو أمكن أن يتمتع كل فرد بدخل مرتفع جدًا لجزء من حياته (مثلًا، لو أن كل فرد قضى عامًا وهو ينتمي للشريحة المئوية الأعلى في سلم الدخل)، فساعتها فإن الزيادة في المستوى الذي يوصف بأنه «الأجور شديدة الارتفاع»، لن تعني بالضرورة أن اللامساواة فيما يتعلق بالعمل -مقاسة على مدار حياة الشخص - قد زادت فعلا.

إن الحجة الكلاسيكية المتعلقة بالحراك mobility لها قوتها، لدرجة أنه يستحيل في العادة التيقن منها. لكن في الولايات المتحدة، تسمح لنا البيانات الحكومية الإدارية والضريبية بقياس تطور اللامساواة في الأجور بأخذ الحراك في الاعتبار: يمكننا حساب متوسط الأجر على مستوى الفرد على مدار فترات طويلة من الزمن (عشرة أو عشرين أو ثلاثين سنة). وما نجده هو أن الزيادة في اللامساواة في الأجور متماثلة في كل الحالات، بغض النظر عن أي فترة مرجعية نختار[254]. بصيغة أخرى، لا يقضي عمال ماكدونالدز أو مصانع سيارات ديترويت عامًا من حياتهم كمديرين كبار للشركات الأمريكية الكبرى، بأكثر مما يفعل أساتذة جامعة شيكاغو أو المديرين في المستويات الوسيطة من كاليفورنيا. قد يشعر المرء بهذا بالحدس، لكن من الأفضل دومًا القياس بشكل منهجي حينما يكون ذلك ممكنًا.



الشكل 8.8: تحول الـ 1 في المائة الأغنى في الولايات المتحدة

تعود الزيادة في نصيب الـ 1 % الأعلى دخلًا منذ السبعينات بالأساس إلى الزيادة في أجور الـ 1 % الأعلى أجرًا

المصادر وسلاسل البيانات: أنظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

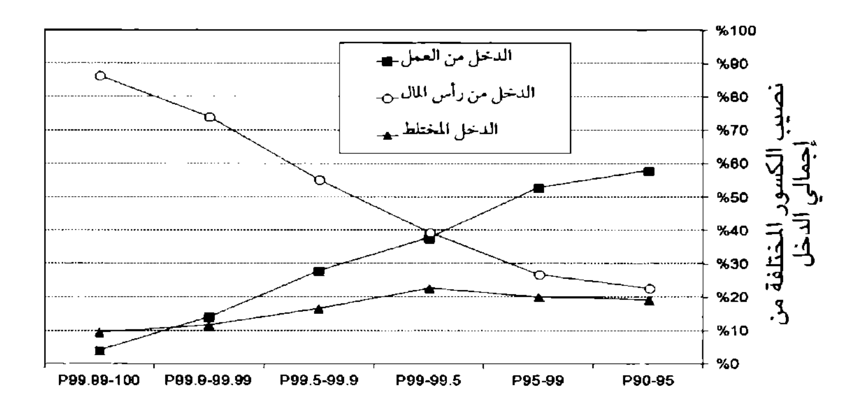
(253) ولم يتم أيضًا تعويضها من خلال مرونة عبر جيلية أكبر، بل على العكس من ذلك. سأعود لهذه النقطة في الفصل 13.

(254) أنظر: Wojciech Kopczuk, Emmanuel Saez, and Jae Song, Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937, Quarterly Journal of Economics 125, no. 1 (2010): 91–128.



علاوة على مافات، فإن حقيقة أن الزيادة غير المسبوقة في اللامساواة في الأجور تفسر معظم الزيادة في اللامساواة الأمريكية في الدخل، لا تعني أن الدخل من رأس المال لم يلعب أي دور. من المهم أن نجلي الفكرة التي تقول إن الدخل من رأس المال قد تلاشى على قمة الهرم الاجتماعي الأمريكي.

في الواقع، فإن اللامساواة في رأس المال، المرتفعة للغاية والمتزايدة منذ 1980، مسؤولة عن نحو ثلث الارتفاع في اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة، وهو قدر أكبر كثير من أن يوصف بعدم الأهمية. في الواقع ففي الولايات المتحدة، كما في فرنسا وأوروبا، اليوم كما في الماضي، دائمًا ما يصبح الدخل من رأس المال أكثر أهمية كلما تسلق المرء درجات سلم الدخل. الاختلافات الزمنية والمكانية هي اختلافات في الدرجة: رغم أنها قد تكون كبيرة فإن المبدأ العام يبقى. وكما أشار كل من إدوارد ولف وآجيت زاكاريا، تتكون الشريحة المئوية العليا دائمًا من مجموعات اجتماعية عديدة مختلفة، بعضها بدخول مرتفعة جدًا من رأس المال والبعض الآخر بدخول مرتفعة جدًا من العمل، ولا تحل الأخيرة محل الأولى[255].



الشكل 8.9: تركيبة الدخول العليا في الولايات المتحدة في عام 1929

يصبح الدخل من العمل أقل أهمية أكثر فأكثر كلما تحرك المرء لأعلى داخل الشريحة العشرية الأعلى دخلًا.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

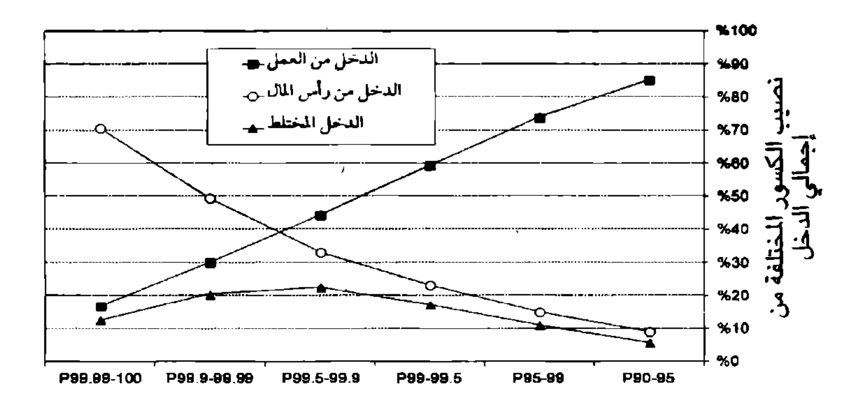
(255) انظر:

Edward N. Wolff and Ajit Zacharias, Household Wealth and the Measure- ment of Economic Well-Being in the U.S., *Journal of Economic Inequality* 7, no. 2 (June 2009): 83–115.

يشير ولف وزاكاريا ومعهم الحق إلى أن مقالتي الأولى مع إيمانويل سايز في عام 2003 بالغت في الدرجة التي يمكن بها تفسير التطورات التي لاحظناها من خلال استخدام «أصحاب الريع من ذوي القسائم» بدلًا من «الأغنياء الذين يعملون»، بينما في الحقيقة ما نجده هو تعايش بين الاثنين.



في الحالة الأمريكية، كما هو الأمر في فرنسا بدرجة أكبر، يختلف الأمر اليوم في أن على المرء أن يتسلق كثيرًا إلى أعلى سلم الدخل قبل أن يكون للدخل من رأس المال اليد العليا. في عام 1929، كان الدخل من رأس المال (بالأساس التوزيعات والأرباح الرأسمالية) هو المصدر الأساسي لل 1 في المائة على قمة سلم الدخل (انظر الشكل 8.9). في عام 2007، كان على المرء أن يصعد لمستوى الـ 0.1 في المائة قبل أن يصبح هذا حقيقة (انظر الشكل 8.10). مرة أخرى، ينبغي أن أوضح أن هذا أمر يتعلق بتضمين الأرباح الرأسمالية في الدخل من رأس المال: فدون الأرباح الرأسمالية، ستكون الرواتب المصدر الرئيسي للدخل صعودًا حتى مستوى الـ 0.01 في المائة على سلم الدخل[256].



الشكل 8.10: تركيبة الدخول العليا في الولايات المتحدة عام 2007

يصبح للدخل من رأس المال السيطرة عند مستوى الـ 0.1 في المائة العليا في عام 2007، في مقابل الـ 1 في المائة العليا في عام 1929.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

النقطة الأخيرة، وربما الأهم، التي تحتاج توضيحًا، هي أن الزيادة في الدخول المرتفعة للغاية والرواتب المرتفعة للغاية تعكس قبل أي شيء مجيء «المديرين الكبار» (السوبر)، وهم كبار التنفيذيين بالشركات الكبرى، ممن تمكنوا من الحصول على حزم مكافآت شديدة الارتفاع وغير مسبوقة تاريخيًا مقابل عملهم. ولو أننا نظرنا فقط للخمسة مديرين التنفيذيين الأعلى أجرًا في كل شركة مقيدة في البورصة (وهي عمومًا حزم المكافآت الوحيدة التي تتاح معلوماتها للعامة من خلال التقارير السنوية للشركات)، نصل للاستنتاج المتناقض بأنه لا يوجد ما يكفي من كبار المديرين التنفيذيين لتفسير الزيادة في الأجور الأمريكية شديدة

(256) انظر الشكلين المكملين S8.1 و S8.2 المتاحين على الإنترنت



الارتفاع. لذلك يصبح من الصعب تفسير التطورات التي نلاحظها في الدخول المبلغ عنها والتي تنعكس في الإقرارات الخاصة بضريبة الدخل الفدرالية[257]. لكن حقيقة أنه في شركات أمريكية كبيرة كثيرة، هناك أكثر بكثير من خمسة مديرين تضعهم أجورهم في الـ 1 في المائة على القمة (فوق الـ 352 ألف دولار في 2010) أو حتى في الـ 0.1 في المائة الأعلى (فوق 1.5 مليون).

وتسمح لي الأبحاث الحديثة القائمة على مطابقة الدخل المبلغ عنه في إقرارات الضريبة بسجلات مكافآت الشركات بالقول إن الأغلبية العظمى (60 إلى 70 في المائة، بحسب التعريفات التي نختارها) من الـ 0.1 في المائة الأعلى في سلم الدخل في أعوام 2000-2010، تتكون من كبار المديرين. بالمقارنة، يشكل الرياضيون والممثلون والفنانون من كل الأنواع أقل من 5 في المائة من هذه المجموعة[258]. بهذا المعنى، فإن اللامساواة الأمريكية الجديدة تتعلق بظهور فئة المديرين الكبار أكثر كثيرًا مما تتعلق بالنجوم الكبار[259].

من الشيق أيضًا أن نشير إلى أن المهن المالية (تتضمن مديري البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، والسماسرة الذين يعملون في الأسواق المالية) تحتل مكانة في مجموعات الدخل المرتفعة جدًا هي مرتين قدر مكانتها في الاقتصاد ككل (20 في المائة تقريبًا من الـ 0.1 في المائة على القمة، بينما يمثل التمويل أقل من 10 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي). على الرغم من ذلك، فإن 80 في المائة من مجموعات الدخل الأعلى لا تعمل بالتمويل، والسبب الرئيسي في زيادة نسبة الأمريكيين الأعلى أجرًا يعود للصعود الصاروخي في حزم الأجور لكبار المديرين في الشركات الكبرى في القطاعات غير المالية والمالية على حد سواء.

أخيرًا، لنلحظ أنه وبما يتوافق مع قوانين الضرائب الأمريكية وأيضًا مع المنطق

---

(257) انظر

Steven N. Kaplan and Joshua Rauh, Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise of the Highest Incomes?, Review of Financial Studies 23, no. 3 (March 2009): 1004–1050

(258) انظر:

Jon Bakija, Adam Cole, and Bradley T. Heim, Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data, Department of Economics Working Papers 2010–24, Department of Economics, Williams College, Table 1.

انظر للمجموعات المهنية المهمة الأخرى بما فيها الأطباء والمحامون (نحو 10 في المائة من الإجمالي)، والمروجون العقاريون (نحو 5 في المائة). وينبغي استخدام هذه البيانات بحذر على الرغمن هذا. فنحن لا نعرف أصل الثروات التي تتعلق بها (وإذا ما كانت موروثة أم لا)، لكن الدخل من رأس المال مسؤول عن أكثر من نصف الدخل كله عند مستوى الـ 0.1 في المائة لو ضممنا الأرباح الرأسمالية (انظر الشكل 8.10)، ونحو الربع لو تم استبعادها (انظر الشكل المكمل S8.2 المتاح على الإنترنت).

(259) إن عدد رواد الأعمال السوبر من نوعية بيل جيتس قليل جدًا بما يجعلهم غير مهمين في تحليل الدخل ويحسن دراستهم في سياق تحليل الثروات وبالخصوص تطور طبقات الثروة المختلفة. انظر الفصل 12.



الاقتصادي، قد أدخلت تحت بند الأجور كل العلاوات والحوافز الأخرى التي تُدفع لكبار المديرين، بالإضافة إلى قيمة أي خيارات للأسهم (وهي صورة من صور المكافآت ولعبت دورًا مهمًا في ارتفاع اللامساواة في الأجور الذي يصفه الشكلان 8.9 و8.10)[260]. يفسر التذبذب الكبير للغاية في الحوافز والعلاوات وأسعار الخيارات المالية لماذا تقلبت الدخول الأعلى بهذا الشكل الكبير في فترة الأعوام بين 2000 إلى 2010.

---

(260) بشكل ملموس، لو أن مديرًا مُنِح عقود خيارات تسمح له بشراء سهم الشركة المقوم بمائتي دولار بمائة دولار فقط عندما ينفذ الخيار، ساعتها سيعامل الفارق بين السعرين - في هذه الحالة 100 دولار - كأحد مكونات أجر المدير في العام التي تم فيه تنفيذ الخيار. ولو أنه باع الأسهم لاحقًا مقابل سعر أعلى حتى، ساعتها يسجل الفارق - هنا 50 دولارًا- كربح رأسمالي.



الفصل التاسع

اللامساواة في الدخل من العمل

تعرفنا على تطور الدخل والأجور في فرنسا والولايات المتحدة منذ بداية القرن العشرين. والآن سأفحص التغيرات التي قمت بملاحظتها لتقدير إلى أي حد هي ممثلة للتغيرات طويلة الأمد في بلاد أخرى متقدمة وفي الاقتصادات الناشئة.

سأبدأ في هذا الفصل بدراسة القوى المحركة للامساواة في الدخل من العمل. ما الذي تسبب في انفجار اللامساواة في الأجور وصعود المدير الخارق - السوبر في الولايات المتحدة بعد عام 1980؟ بشكل أعم، ما العوامل التي أثرت في التطورات التاريخية المتنوعة التي نراها في البلاد المختلفة؟

وفي الفصول التالية، سأنظر في تطور توزيع ملكية رأس المال: كيف ولماذا تقلص تركز الثروة في كل مكان وبالذات في أوروبا منذ بداية القرن العشرين؟ يعتبر ظهور «الطبقة الوسطى المالكة» مسألة جوهرية في هذه الدراسة لأنه يفسر إلى حد كبير لماذا انخفضت اللامساواة في الدخل خلال النصف الأول من القرن العشرين، ولماذا تحولنا نحن في الدول المتقدمة من مجتمع لأصحاب الريع إلى مجتمع للمديرين (أو بصيغة أقل تفاؤلًا، من مجتمع كبار أصحاب الريع إلى شكل أقل تطرفًا بعض الشيء من مجتمع أصحاب الريع).

اللامساواة في الأجور: سباق بين التعليم والتكنولوجيا؟

لماذا نجد اللامساواة في الدخل من العمل، وخصوصًا اللامساواة في الأجور أكبر في بعض المجتمعات والفترات من غيرها؟ النظرية المقبولة على نطاق واسع هي أن هناك سباقًا بين التعليم والتكنولوجيا: كي نكون واضحين، هذه النظرية لا تفسر كل شيء. تحديدًا، هي لا تعطينا تفسيرًا مقبولًا لصعود كبار المديرين أو اللامساواة في الأجور في الولايات المتحدة منذ عام 1980. على هذا، فإن هذه النظرية تقترح علينا مفاتيح مهمة لتفسير تطورات تاريخية معينة. لذا سأبدأ بمناقشتها.

تقوم النظرية على افتراضين. الأول، هو أن أجر العامل مساوٍ لإنتاجيته الحدية، أي



مساهمته الفردية في ناتج الشركة أو المكتب الذين يعمل بهما. الثاني، هو أن إنتاجية العامل تعتمد قبل أي شيء على مهارته وعلى العرض والطلب على هذه المهارة في مجتمع ما. على سبيل المثال، في مجتمع به عدد قليل جدًا من المهندسين المؤهلين (وبالتالي عرض المهندسين منخفض)، وتقتضي التكنولوجيا السائدة فيه عددًا كبيرًا من المهنسين (أي أن الطلب مرتفع عليهم)، فساعتها من المحتمل جدًا أن ينتج عن هذه التركيبة من العرض المنخفض والطلب المرتفع أن يحصل المهندسون على أجور عالية جدًا (نسبةً للعمال الآخرين)، وبالتالي تكبر اللامساواة في الأجور بين المهندسين ذوي الأجور المرتفعة والعمال الآخرين.

هذه النظرية محدودة وساذجة في بعض الجوانب. (عمليًا، فإن إنتاجية العامل ليست كمية موضوعية ثابتة لا تتغير مكتوبة على جبينه، وتلعب القوة النسبية للمجموعات الاجتماعية المختلفة دورًا مركزيًا في تحديد كم يتقاضى كل عامل). على الرغم من ذلك، بقدر ما هي بسيطة أو حتى تبسيطية، فإن لهذه النظرية فضيلة التأكيد على قوتين اجتماعيتين وسياسيتين تلعبان في الواقع دورًا محوريًا في تحديد اللامساواة في الأجور، حتى في النظريات الأكثر تعقيدًا، وهما العرض والطلب على المهارات. عمليًا، يعتمد عرض المهارات، من بين أشياء أخرى، على حالة النظام التعليمي: كم عدد من يمتلكون القدرة على النفاذ لهذا المسار أو ذاك، مدى جودة التدريب، وإلى أي حد يُتبع التدريس في قاعات الدرس بالتجربة المهنية الملائمة، وهكذا. أما الطلب على المهارات فيعتمد، من بين أشياء أخرى، على مستوى التكنولوجيا المتاحة لإنتاج السلع والخدمات التي يستهلكها المجتمع. بغض النظر عن أي قوى أخرى قد تتداخل، يبدو واضحًا أن هذين العاملين – حالة نظام التدريب من جانب، ومستوى التكنولوجيا من جانب آخر، يلعبان دورًا محوريًا. في أقل الأحوال، هما يؤثران على القوة النسبية للمجموعات الاجتماعية المختلفة.

يعتمد هذان العاملان نفسهما على الكثير من القوى الأخرى. فالنظام التعليمي يتشكل من خلال السياسة العامة، ومعايير اختيار المسارات التعليمية المختلفة، والطريقة التي يتم تمويله بها، وتكلفة الدراسة على الطلبة وعائلاتهم، وإلى أي مدى يتيح هذا النظام التدريب المستمر خلال الحياة المهنية. بينما يعتمد التقدم التكنولوجي على وتيرة الابتكار وسرعة تطبيقه. يرفع التقدم التكنولوجي الطلب على المهارات الجديدة ويخلق وظائف جديدة. ويؤدي ذلك إلى فكرة السباق بين التعليم والتكنولوجيا. فلو أن عرض المهارات يزيد بنفس وتيرة الاحتياجات للتكنولوجيا، إذن ستجني المجموعات، التي لا تحصل على تدريب متقدم بشكل كافٍ، على دخل أقل وتهبط إلى أشكال العمل منخفضة القيمة، وستزيد اللامساواة فيما يتعلق بالعمل. من أجل تجنب هذا، يجب أن يرفع النظام التعليمي العرض الخاص به من أنواع جديدة من التدريب، وناتجه من المهارات بوتيرة سرعتها كافية. الأكثر من ذلك، لو أردنا أن تنخفض اللامساواة، يجب أن يرتفع العرض من المهارات الجديدة بشكل أسرع، خاصة بالنسبة لأولئك الأقل تعليمًا.



فلننظر مثلًا في اللامساواة في الأجور في فرنسا. كما أوضحت، كان سلم الأجور مستقرًا إلى حد كبير على مدار فترة طويلة من الوقت. وزاد متوسط الأجر بشكل هائل على مدار مجرى القرن العشرين، لكن الفجوة بين الشرائح العشريتين الأعلى والأقل أجرًا ظلت كما هي. لماذا كان هذا هو الحال، برغم التحول الديمقراطي الكبير الذي مر به النظام التعليمي خلال الفترة نفسها؟ الإجابة الأكثر بديهية هي أن كل مستويات المهارة قد تقدمت بنفس الوتيرة إلى حد كبير، وبالتالي فإن تفاوتات نطاق الأجور ترجمت نفسها ببساطة عند نقطة أعلى.

تحركت المجموعة الأدنى، التي كانت أنهت لمرة وفقط المرحلة الابتدائية، درجة لأعلى على السلم التعليمي، منهيةً المرحلة الإعدادية ثم الثانوية. غير أن المجموعة التي تدبرت أمرها في السابق بالشهادة الثانوية، الآن استكملت طريقها إلى الكليات أو حتى الدراسات العليا. بصياغة أخرى، لم تقض دمقرطة[261] النظام التعليمي على اللامساواة في التعليم و لذا لم تقلل اللامساواة في الأجور. على ذلك، لو لم تحدث المقرطة التعليمية، ولو ظل أبناء من أنهوا فقط المدرسة الابتدائية قبل قرن مضى (ثلاثة أرباع كل جيل وقتها) عند نفس المرحلة، لكانت التفاوتات المرتبطة بالعمل، بالذات تفاوتات الأجور، بالتأكيد قد زادت كثيرًا.

لننظر الآن في الحالة الأمريكية. لقد قارن اقتصاديان أمريكيان هما كلاوديا جولدين ولورانس كاتز، بطريقة ممنهجة بين التطورين التاليين اللذين حدثا في الفترة 1890–2005: من جانب، فجوة الأجور بين العمال الذين تخرجوا من الجامعة وأولئك الذين حصلوا فقط على الشهادة الثانوية. ومن جانب آخر معدل الزيادة في عدد الدرجات الجامعية. يخرج كاتز وجولدين باستنتاج قوي: المنحنيان يتحركان في اتجاهين متعارضين. على وجه الخصوص، تبدأ فجوة الأجور، التي تقلصت بشكل متكرر إلى حد كبير حتى السبعينات، فجأة في الاتساع في الثمانينات، تحديدًا في اللحظة التي يتوقف فيها عدد خريجي الجامعات لأول مرة عن الزيادة، أو يزيد فيها بمعدل أبطأ مما سبق[262]. ليس لدى جولدين وكاتز أي شك في أن ارتفاع اللامساواة في الأجور في الولايات المتحدة يعود إلى الفشل في الاستثمار بما يكفي في التعليم العالي. بشكل أكثر تحديدًا، فشل أناس كثيرون جدًا في تلقي التدريب الضروري، جزئيًا بسبب أن العائلات لم تستطع تحمل تكاليف الرسوم المرتفعة. ومن أجل قلب ذلك الاتجاه، يستنتج الاقتصاديان أنه على الولايات المتحدة أن تستثمر بشكل هائل في التعليم مما يسمح لأكبر عدد ممكن من الناس بدخول الجامعات.

هكذا تشير التجربتان الفرنسية والأمريكية إلى الاتجاه نفسه. من المؤكد أن أفضل طريقة

(261) Democratisation (المترجمان)

(262) Claudia Dale Goldin and Lawrence F. Katz, The Race between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials, 1890– 2005 (Cambridge, MA: Belknap Press, 2010).



في الأمد الطويل لتقليل التفاوتات المتعلقة بالعمل، بالإضافة إلى زيادة متوسط إنتاجية قوة العمل ونمو الاقتصاد ككل، هي الاستثمار في التعليم.

لو أن القوة الشرائية للأجور في بلد ما زادت خمسة أضعاف، فإن هذا يعود إلى أن كل من تحسن مهارات قوة العمل والتقدم التكنولوجي قد رفعا ناتج الفرد خمس مرات. على المدى الطويل، التعليم والتكنولوجيا هما المحددان الحاسمان لمستويات الأجور.

لنفس الأسباب، لو أن الولايات المتحدة (أو فرنسا) استثمرت أكثر في التدريب المهني عالي المستوى والفرص التعليمية المتقدمة، وسمحت لشرائح أعرض من السكان بالوصول إليها، سيكون هذا بالتأكيد الوسيلة الأكثر فعالية لزيادة الأجور في الجزء المتوسط والأدنى على سلم الأجور وتقليل نصيب الشريحة العشرية العليا من كل من الأجور وإجمالي الدخل. كل العلامات تؤكد أن الدول الإسكندنافية، حيث اللامساواة في الأجور أكثر اعتدالًا من أي مكان آخر، تدين بهذه النتيجة إلى حد بعيد لحقيقة أن نظامها التعليمي مساواتي واحتوائي نسبيًا[263].

إن سؤال من أين ننفق على التعليم، أو تحديدًا من أين ننفق على التعليم العالي، مطروح في كل مكان كواحد من القضايا المركزية في القرن الواحد والعشرين. للأسف، فإن البيانات المتاحة للتعامل مع قضايا تكلفة التعليم والنفاذ لفرصه في الولايات المتحدة وفرنسا محدودة جدًا. يولي البلدان أهمية كبيرة جدًا للدور المحوري للمدارس والتدريب المهني في تعزيز الحراك الاجتماعي، لكن عادة ما يكون النقاش النظري بشأن القضايا التعليمية والجدارة منقطع الصلة بالواقع، وبالذات ما يتعلق بحقيقة أن أرفع المدارس مرتبةً تميل لمحاباة التلاميذ الطلاب من خلفيات اجتماعية موسرة. وسأعود لهذه النقطة لاحقًا في الفصل الثالث عشر.

حدود النموذج النظري: دور المؤسسات

يلعب التعليم والتكنولوجيا بلا شك دورًا جوهريًا في الأمد الطويل. على الرغم من ذلك، فإن النموذج النظري، القائم على فكرة أن أجر العامل يتحدد تمامًا على الدوام بإنتاجيته الحدية وبالتالي بمهارته في المقام الأول، محدود من نواح متعددة. لنضع جانبًا حقيقة أنه لا يكفي في كل الحالات أن نستثمر في التدريب: فالتكنولوجيا المتاحة أحيانًا ما تكون غير قادرة على الاستفادة من عرض المهارات. ولنضع جانبًا أيضًا حقيقة أن هذا النموذج النظري، على الأقل في صورته الأكثر تبسيطية، يجسد رؤية أداتية ونفعية إلى حد كبير جدًا فيما يخص التدريب. فالغرض الأساسي من قطاع الصحة ليس هو إمداد القطاعات الأخرى بالعمال الأصحاء. ولنفس الأسباب، فإن الغرض الرئيسي من قطاع التعليم ليس هو إعداد الطلاب لتولي مواقع في قطاع ما آخر في الاقتصاد.

---

(263) انظر الجدول 7.2



في كل المجتمعات الإنسانية، يمتلك التعليم والصحة قيمة في ذاتها: القدرة على الـــم
بسنوات من الصحة الطيبة، كالقدرة على امتلاك المعرفة والثقافة، هما أحد المقاصد الأ...ة
للحضارة[264]. نحن أحرار في أن نتخيل مجتمعًا مثاليًا فيه كل الواجبات الأخرى ...
مميكنة بشكل كامل حيث يملك كل فرد أكبر قدر مستطاع من الحرية في أن ينشد طيبات
التعليم والثقافة والصحة لمنفعته ومنفعة الآخرين. سيتبادل الكل أدوار الأستاذ أو ال...
والكاتب أو القارئ، والممثل أوالمتفرج، والطبيب أو المريض. وكما أشرنا في الفصل الثاني،
نحن إلى حد ما بالفعل على هذا الطريق: فأحد الملامح المميزة للنمو الحديث هو ...
حصة كبيرة من الناتج والتوظيف للتعليم والثقافة والطب.

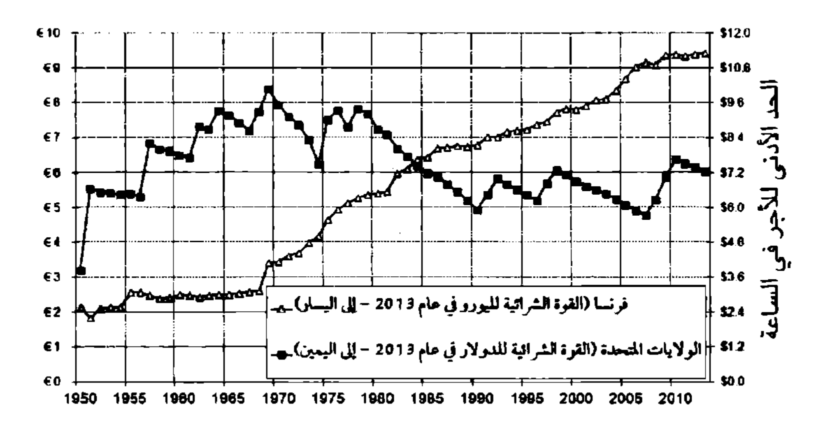
وبينما نحن في انتظار مجتمع المثال المستقبلي، دعونا نحاول الحصول على فهم أفضل للامساواة في الأجور اليوم. في هذا السياق الأضيق، المشكلة الأساسية في نظرية الإنتاجية الحدية هي ببساطة شديدة أنها تخفق في تفسير التنوع في التجارب الدولية والتطورات التاريخية الخاصة بتوزيعات الدخل التي نلاحظها في البلاد المختلفة في الأوقات المختلفة. ولكي نفهم القوى المحركة للامساواة في الأجور، علينا أن نُدخل عوامل أخرى، مثل المؤسسات والقواعد التي تحكم عمل سوق العمل في كل مجتمع. إن سوق العمل ليس تجريدًا رياضيًا يتحدد سيره بشكل كامل من قبل آليات ثابتة وقوى تكنولوجية لا سبيل للحد منها، وهو كذلك بدرجة أكبر بكثير حتى من الأسواق الأخرى. سوق العمل هو بناء اجتماعي يقوم على قواعد ومساومات بعينها.

في الفصل السابق، أشرت إلى الحلقات العديدة المهمة من تقلص التوسع في سلم الأجور، التي يصعب تفسيرها فقط من خلال العرض والطلب على المهارات المختلفة. على سبيل المثال، كان تقلص تفاوتات الأجور الذي حدث في كل من فرنسا والولايات المتحدة خلال الحربين العالميتين الأولى والثانية، نتيجة المفاوضات بشأن نطاقات الأجور في كل من القطاعين العام والخاص، التي لعبت فيها مؤسسات معينة، مثل مجلس المجهود الحربي القومي في الولايات المتحدة (المنشأ بشكل صريح لهذا الغرض). أيضًا، قمت بلفت الانتباه إلى أهمية التغيرات في الحد الأدنى للأجور لتفسير تطور تفاوتات الأجور في فرنسا منذ الخمسينات، عبر ثلاث فترات فرعية محددة بوضوح: الفترة بين 1950-1968 حينما كان من النادر أن يتم تعديل الحد الأدنى للأجور بينما توسعت هرمية الأجور، وفترة الأعوام بين 1968-1983 حينما ارتفع الحد الأدنى للأجور بشكل سريع جدًا وانخفضت تفاوتات الأجور بشكل حاد، وأخيرًا فترة الأعوام 1983-2012 حينما زاد الحد الأدنى للأجر بشكل

(264) بلغة المحاسبة القومية، يتم اعتبار الإنفاق على الصحة والتعليم كاستهلاك (مصدر للرفاه الذاتي) وليس كاستثمار. إنما هذا سبب إضافي في كون تعبير «رأس المال البشري» إشكاليًا.



بطيء نسبيًا ومالت هرمية الأجور للتوسع[265]. وفي مطلع عام 2013، بلغ الحد الأدنى للأجر في فرنسا 9.43 يورو في الساعة.



الشكل 9. 1: الحد الأدنى للأجر في فرنسا والولايات المتحدة، أعوام 1950-2013

ارتفع الحد الأدنى للأجر في الساعة، مقدرًا بالقوة الشرائية في عام 2013، من 3.80 دولار إلى 7.30 دولار بين 1950 و2013 في الولايات المتحدة، ومن 2.10 يورو إلى 9.40 يورو في فرنسا.

المصادر وسلا .piketty.pse.ens.fr/capital21c

في الولايات المتحدة، تم العمل بحد أدنى فيدرالي للأجر في عام 1933، قبل فرنسا بنحو 20 عامًا[266]. وكما حدث في فرنسا، لعبت التغيرات في الحد الأدنى للأجر دورًا مهمًا في تطور تفاوتات الأجور في الولايات المتحدة. ومن المدهش أن الحد الأدنى للأجر من حيث القوة الشرائية قد وصل إلى أقصى مستوى له تقريبًا قبل نصف قرن مضى في عام 1969، عند 1.60 دولار في الساعة (أو مايساوي 10.10 دولار بدولارات عام 2013، إذا أخذنا في حسابنا التضخم بين العامين 1968 و2013)، في وقت كان معدل البطالة فيه تحت الـ 4 في المائة. ومن عام 1980 إلى 1990، في ظل رئاسة كل من رونالد ريجان وجورج اتش دبليو بوش، ظل الحد الأدنى للأجر عالقًا عند 3.35 دولار، مما أدى إلى انخفاض كبير في القوة الشرائية عندما يتم حساب أثر التضخم. ثم زاد بعدها في عهد بيل كلينتون في التسعينات

(265) كانت هناك بالطبع فترات فرعية متعددة داخل كل فترة. على سبيل المثال، زاد الحد الأدنى للأجر بنحو 10 في المائة بين عامي 1998 و2002 من أجل تعويض التخفيض في أسبوع العمل القانوني من 39 ساعة إلى 35 ساعة مع الاحتفاظ بنفس الأجر الشهري.

(266) كما في حالة ضريبة الدخل الفدرالية، نتجت عن تشريع الحد الأدنى للأجر معركة محتدمة بين شعبة الشركات والمحكمة العليا، أوقفت أول قانون للحد الأدنى للأجر في عام 1935، لكن رزوفلت أعاد تقديمها في عام 1938 وفاز في نهاية الأمر.



إلى 5.25 دولار. وتم تجميده عند هذا المستوى تحت رئاسة جورج دبليو بوش الابن قبل أن يرفعه باراك أوباما عدة مرات بعد عام 2008. وفي مطلع عام 2013، بلغ الحد الأدنى للأجر 7.25 دولار، أو ما يكاد يساوي 6 يوروهات، وهو ما يقل بالثلث عن الحد الأدنى الفرنسي للأجر، أي نفس وضع أوائل الثمانينات ولكن بالمقلوب. (انظر الشكل 9.1)[267]. وفي خطاب حال الأمة في فبراير 2013، أعلن الرئيس أوباما عن نيته رفع الحد الأدنى للأجر إلى نحو 9 دولارات في الساعة للفترة 2013-[268]2016.

اتبعت التفاوتات في أدنى سلم الأجور الأمريكي تطور الحد الأدنى للأجر بشكل لصيق: اتسعت الفجوة بين الـ 10 في المائة الأدنى في توزيع الأجر وبين الأجر المتوسط في الإجمال بشكل كبير في الثمانينات، ثم ضاقت في التسعينات، وأخيرًا عادت للزيادة مرة أخرى في العقد الأول من القرن الحالي. على الرغم من ذلك، زادت التفاوتات عند قمة التوزيع - مثلًا نصيب إجمالي الأجور التي تذهب إلى الـ10 في المائة الأعلى - بشكل متواصل على مدار تلك الفترة. بوضوح، هناك أثر للحد الأدنى للأجر على قاع التوزيع لكن تأثيره أقل بكثير على قمته، حيث توجد قوى أخرى فاعلة.

هياكل الأجور والحد الأدنى للأجر

ليس هناك شك في أن الحد الأدنى للأجر يلعب دورًا جوهريًا في تشكل وتطور تفاوتات الأجور، كما تُظهر الحالتان الفرنسية والأمريكية. كل بلد لديه تاريخه في هذا الشأن والتسلسل الزمني الخاص به. ولا يوجد ما يدهش في ذلك: قواعد تنظيم سوق العمل تعتمد على تصورات ومعايير كل مجتمع فيما يخص العدالة الاجتماعية، وترتبط بشكل حميم بالتاريخ الاجتماعي والسياسي والثقافي لكل بلد. ولقد استخدمت الولايات المتحدة الحد الأدنى للأجر كي ترفع الأجور الدنيا في الخمسينات والستينات لكنها تخلت عن تلك الأداة في السبعينات. في فرنسا، كان الأمر معكوسًا تمامًا. فقد تم تجميد الحد الأدنى للأجر في الخمسينات والستينات لكنه استخدم أكثر كثيرًا في السبعينات. ويوضح الشكل 9.1 هذا التباين المدهش.

من السهل ضرب المزيد من الأمثلة من بلاد أخرى. أدخلت بريطانيا الحد الأدنى للأجر في عام 1999، عند مستوى بين الولايات المتحدة وفرنسا. كان 6.19 جنيه إسترليني في عام

(267) في الشكل 9.1 قمت بتحويل الحدود الدنيا الاسمية للأجور إلى ما تساويه باليورو والدولار في عام 2013. انظر الشكلين المكملين S9.1-2 المتاحين عل الإنترنت من أجل الحصول على القيمة الاسمية للحدود الدنيا للأجور.

(268) بعض الولايات لديها حد أدنى للأجر أعلى من الحد الأدنى الفدرالي: في كاليفورنيا وماساتشوستس، يبلغ الحد الأدنى 8 دولار في الساعة بينما هو في واشنطن 9.19 دولار.



2013 (أو نحو 8.05 يورو)[269]. واختارت ألمانيا والسويد أن تمضي دون حدود دنيا للأجور على المستوى القومي، لتتركا الأمر للنقابات كي تتفاوض ليس على الحد الأدنى للأجر فقط ولكن أيضًا الجداول الكاملة للأجور مع أصحاب الأعمال في كل فرع قطاعي. عمليًا، بلغ الحد الأدنى للأجر في البلدين نحو 10 يوروهات في الساعة في عام 2013 في العديد من القطاعات (وبالتالي أعلى من بلاد لديها حد أدنى قومي للأجر). لكن الحد الأدنى للأجر يمكن أن يكون أقل بشكل واضح في القطاعات التي تتسم بضعف التنظيم القانوني أو بضعف التمثيل النقابي. ومن أجل خلق أرضية مشتركة، تفكر ألمانيا مليًا في العمل بالحد الأدنى للأجر في 2013–2014.

هنا ليس المكان المناسب للكتابة عن التاريخ المفصل للحدود الدنيا للأجور وجداول الأجور حول العالم، أو لمناقشة أثرها على اللامساواة في الأجور. هدفي هنا أكثر تواضعًا: ببساطة، الإشارة باختصار إلى المبادئ العامة التي يمكن استخدامها لتحليل المؤسسات التي تنظم قواعد تحديد الأجور في كل مكان.

ما التبرير وراء الحد الأدنى للأجر وجداول الأجور الصارمة؟ أولًا، ليس من السهل دائمًا قياس الإنتاجية الحدية لعامل معين. هذا أمر ملحوظ في القطاع العام لكنه واضح أيضًا في القطاع الخاص. ففي منظمة توظف عشرات أو آلافًا من العمال، فإن الحكم على مساهمة كل عامل فرد في الناتج الكلي ليس مهمة بسيطة بالمرة. فلنكن متأكدين، يمكن حساب الإنتاجية الحدية على الأقل فيما يخص الوظائف التي يمكن نسخها، أي تلك التي تتم تأديتها بنفس الطريقة من قبل أي عدد من الموظفين. فبالنسبة لعامل خط الإنتاج أو النادل في ماكدونالدز بوسع الإدارة حساب العائد الإضافي الذي يولده كل عامل أو نادل إضافي. على الرغم من هذا، فإن مثل هذا التقدير سيكون تقريبيًا، ينتج عنه نطاقًا من الإنتاجيات عوضًا عن رقم مطلق. في إطار هذا الغياب للتيقن، كيف يجب تحديد الأجر؟ هناك أسباب عديدة للاعتقاد بأن منح الإدارة سلطة مطلقة في تحديد أجر كل موظف على أساس شهري (أو يومي، لِمَ لا؟) سيجلب عنصرًا من التعسف وعدم العدالة كما سيكون غير كفء للشركة.

على وجه التحديد، قد يكون كفؤًا للشركة أن تضمن بقاء الأجور مستقرة نسبيًا وألا تتغير بشكل مستمر مع تذبذبات المبيعات. فملّاك ومديرو الشركة عادة ما يحصلون على عوائد أكبر بكثير وأغنى كثيرًا من عمالهم وبالتالي يمكنهم أن يستوعبوا بشكل أسهل الصدمات قصيرة الأجل في دخلهم. في ظل مثل هذه الظروف، قد يكون في صالح الكل وجود نوع من «تأمين الأجر» كجزء من عقد التوظيف، بمعنى أنه يتم ضمان أجر العامل الشهري (وهو ما لا يحول دون استخدام العلاوات والحوافز الأخرى). إن دفع الأجر على

(269) عند معدل صرف 1.3 يورو مقابل الجنيه. عمليًا، الفجوة أكبر بين الحدين الأدنى للأجر البريطاني والفرنسي بسبب اختلاف مدفوعات الضمان الاجتماعي (التي تضاف إلى الأجر الشامل). أعود لهذه النقطة في الجزء الرابع.



أساس شهري بدلًا من أساس يومي كان ابتكارًا ثوريًا سيطر تدريجيًا في كل الدول المتقدمة خلال القرن العشرين. وضع هذا الابتكار في القانون وصار ملمحًا لمفاوضات الأجور بين العمال وأصحاب العمل. واختفى تدريجيًا الأجر اليومي، الذي كان السنّة السائدة في القرن التاسع عشر. وكانت تلك خطوة محورية في تأسيس الطبقة العاملة. فقد صار العمال يتمتعون بوضع قانوني ويتقاضون مقابلًا ثابتًا يمكن توقعه لعملهم. ميز ذلك بشكل واضح بينهم وبين عمال اليومية والعمال بالقطعة، الذين مثّلوا النمط السائد لموظفي القرنين الثامن عشر والتاسع عشر[270]. ومن الواضح أن لهذا التبرير لتحديد الأجور بشكل مسبق حدوده.

أما الحجة الكلاسيكية الأخرى في صالح الحدود الدنيا للأجور وتحديد جداول الأجور فهي مشكلة «الاستثمارات المخصوصة». عمليًا، تقتضي الوظائف والواجبات المحددة التي تحتاج كل شركة لأدائها في العادة أن يقوم العمال باستثمارات مخصوصة في الشركة. بمعنى أن هذه الاستثمارات ليس لها قيمة (أو لها قيمة محدودة) للشركات الأخرى. مثلًا، قد يحتاج العمال لتعلم أساليب عمل معينة، أو طرق تنظيمية أو مهارات مرتبطة بعملية الإنتاج الخاصة بالشركة. ولو أنه من الممكن تحديد الأجر بشكل منفرد من قبل الشركة، وتغييره في أي لحظة، بحيث إن العمال لا يعرفون بشكل مسبق كم سيدفع لهم، فمن المحتمل بشكل كبير أنهم لن يستثمروا بالقدر الواجب في الشركة. لذا قد يكون في مصلحة الجميع أن يتم تحديد هياكل الأجور مسبقًا.

ويمكن أن تنطبق نفس الحجة الخاصة بـ «الاستثمارات المخصوصة» على قرارت أخرى تتخذها الشركة، وهي الحجة الرئيسية في تقييد سلطات أصحاب الأسهم (الذين ينظر لهم كأصحاب منظور قصير الأمد أكثر من اللازم في بعض الحالات) وتأسيس ترتيبات مشاركة مجتمعية في السلطات مع مجموعة أوسع من «أصحاب المصلحة» (تتضمن عمال الشركة)، كما هو الأمر في نموذج رأسمالية الراين الذي ناقشناه سابقًا في الجزء الثاني. وهذه هي الحجة الأكثر أهمية في صالح تحديد جداول الأجور.

بشكل أكثر عمومية، كلما زادت قدرة أصحاب العمل على المساومة مقارنة بالعمال، وكلما ابتعدنا عن شروط المنافسة «النقية والكاملة» التي يجدها المرء في أبسط النماذج الاقتصادية، يكون من المبرر أن يتم تقييد سلطة أصحاب العمل بفرض قواعد صارمة على الأجور. على سبيل المثال، لو أن مجموعة من أصحاب العمل كان لها وضعية احتكار الشاري في سوق العمل (بمعنى أنهم فعليًا المصدر الوحيد للتوظيف ربما بسبب تقييد حركة قوة العمل المحلية)، ففي الأغلب أنهم سيحاولون استغلال هذه الميزة بتقليل الأجور قدر المستطاع،

---

(270) ما زالت هناك اختلافات مهمة بين البلاد. في بريطانيا مثلًا، يتحدد كثير من الأسعار والدخول (بما فيها الإيجارات والمخصصات وبعض الأجور) بالأسبوع وليس بالشهر. في هذه المسائل انظر:
Robert Castel, Les Métamorphoses de la question sociale: Une chronique du salariat (Paris: Fayard, 1995).



ربما حتى لما يقل عن الإنتاجية الحدية للعمال. في ظل هذه الظروف، فإن فرض حد أدنى للأجر سيكون أمرًا عادلًا وكفؤًا أيضًا. بمعنى أن زيادة الأجور قد تقرّب الاقتصاد من التوازن التنافسي وترفع مستوى التوظيف. هذا النموذج النظري القائم على المنافسة غير الكاملة هو أوضح تبرير لوجود حد أدنى للأجر. الهدف هنا هو ضمان أن صاحب عمل لن يمكنه أن يستغل ميزته التنافسية فيما يتجاوز حدًا معينًا.

مرة أخرى، فإن كل شيء يعتمد على مستوى الحد الأدنى للأجر. فلا يمكن تحديده في المجرد بمعزل عن مستوى المهارة العام في البلد ومتوسط الإنتاجية. وتظهر الدراسات العديدة التي أجريت في الولايات المتحدة بين عامي 1980 و2000، على وجه الخصوص من قبل الاقتصاديين ديفيد كارد وآلان كروجر، أن الحد الأدنى للأجر في الولايات المتحدة قد انخفض إلى مستوى منخفض جدًا في تلك الفترة لدرجة أنه يمكن رفعه دون خسارة أي توظيف. بل في أوقات قد يؤدي رفعه إلى مزيد من التوظيف، كما في نموذج احتكار الشاري[271].

على أساس تلك الدراسات، يبدو أنه من المحتمل أن الزيادة التي تتراءى حاليا لإدارة أوباما بقيمة الربع في الحد الأدني للأجر (من 7.25 دولار إلى 9 دولار) لن يكون لها أثر يذكر أو أي أثر على عدد الوظائف. من الواضح أنه لا يمكن زيادة الحد الأدنى للأجر بلا نهاية. فكلما يزيد الحد الأدنى للأجر، تغلب الآثار السلبية على مستوى التوظيف بنهاية الأمر. لو زاد الحد الأدنى بالضعف أو الضعفين فمن الأرجح أن يغلب الأثر السلبي. ومن الأصعب تبرير القيام بزيادة كبيرة في الحد الأدنى للأجر في بلد مثل فرنسا حيث هو مرتفع نسبيًا (بالمقارنة بمتوسط الأجر ومتوسط الإنتاجية الحدية)، وأعلى من الولايات المتحدة. ولكي يتم رفع القوة الشرائية للعمال الأقل أجرًا، من الأفضل استخدام أدوات أخرى، كالتدريب لتحسين المهارات أو الاصلاح الضريبي (هذان العلاجان يكملان بعضهما بعضًا). على الرغم من هذا، لا يجب تجميد الحد الأدنى للأجر. صحيح أن زيادات الأجر لا يمكن أن تتجاوز زيادات الإنتاجية إلى ما لا نهاية لكنه ليس من الصحي بالقدر نفسه أن يتم تقييد (معظم)

---

(271) انظر على وجه التحديد

David Card and Alan Krueger, Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage (Princeton: Princeton University Press, 1995).

استغل كارد وكروجر الحالات المتعددة التي كان فيها في البلاد المجاورة حدود دنيا مختلفة للأجور. وحالة «احتكار الشراء» monopsony هي حالة يمكن فيها لصاحب عمل واحد شراء العمل في منطقة جغرافية معينة. (في احتكار البيع monopoly الكامل هناك بائع واحد وليس مشتريًا واحدًا). وفي هذه الحالة، يحدد صاحب العمل الأجر بأدنى ما يمكنه. وهنا لن تؤدي الزيادة في الحد الأدنى للأجر إلى خفض مستوى التوظيف (لأن هوامش ربح صاحب العمل كبيرة للحد الذي يمكنه من توظيف كل من يسعى للعمل). بل قد يزيد التوظيف، لأن عددًا أكبر من الناس سيبحثون عن عمل(ربما لأنهم عند الأجر الأعلى سيفضلون الوظيفة على الأعمال غير الشرعية، وهو أمر طيب. أو لأنهم سيفضلون العمل على الدراسة وهو قد لا يكون أمرًا طيبًا). هذا تحديدًا هو ما لاحظه كارد وكروجر.



زيادات الأجر بحيث نصبح أقل من معدل الزيادة في الإنتاجية. تلعب مؤسسات وسياسات سوق العمل المختلفة أدوارًا مختلفة ويجب استخدام كل واحدة منها بالطريقة المناسبة.

للتلخيص: الطريقة الأفضل لزيادة الأجور وتقليل تفاوتاتها في الأجل الطويل هي الاستثمار في التعليم والمهارات. في الأمد الطويل، لا يمكن للحدود الدنيا للأجور وجداول الأجور أن تضاعف الأجور بخمسة أو عشرة أضعاف. التعليم والتكنولوجيا هما القوتان الحاسمتان لتحقيق هذا المستوى من التقدم. على ذلك، فإن قواعد سوق العمل تلعب دورًا محوريًا في تحديد الأجر خلال الفترات الزمنية التي يحددها التقدم النسبي للتعليم والتكنولوجيا. وعمليًا، يمكن أن تكون هذه الفترات طويلة بشكل كبير، جزئيًا لأنه من الصعب قياس الإنتاجية الحدية الفردية بأي قدر من اليقين، وجزئيًا بسبب مشكلة الاستثمارات المخصوصة والمنافسة غير الكاملة.

كيف نفسر انفجار اللامساواة في الولايات المتحدة؟

لا شك أن الفشل الأبرز لنظرية الإنتاجية الحدية والسباق بين التعليم والتكنولوجيا هو عدم قدرتها على تقديم تفسير مناسب لانفجار الدخول المرتفعة جدًا من العمل الذي تم رصده في الولايات المتحدة منذ عام 1980. وفقًا لتلك النظرية، يجب أن يكون المرء قادرًا على تفسير هذه التغيرات على أنها نتيجة للتغير الفني المنحاز للمهارة (skill-biased technical change). ويقبل بعض الاقتصاديين الأمريكيين هذه الحجة، التي تقول بأن الدخول العليا من العمل ارتفعت بمعدل أسرع من متوسط الأجر ببساطة لأن المهارات الفريدة والتقنيات الجديدة جعلت هؤلاء العمال أكثر إنتاجية بكثير من المتوسط. هناك درجة من الحشو في الاستدلال في هذا التفسير (إذ يمكن للمرء «تفسير» أي تشوه في سلم الأجور بأنه نتيجة لتغير تكنولوجي ما). ولهذا التفسير أيضًا جوانب ضعف كبرى أخرى، تجعله إلى حد كبير غير مقنع في رأيي.

كما هو ظاهر في الفصل السابق، تعود الزيادة في اللامساواة في الأجور في الولايات المتحدة بالأساس إلى زيادة ما يدفع على قمة التوزيع، أي الـ 1 في المائة الأعلى وأكثر حتى بالنسبة لل 0.1 في المائة الأعلى. ولو نظرنا للشريحة العشرية العليا بكاملها، نجد أن «ال 9 في المائة» تقدمت بمعدل أسرع من العامل المتوسط لكن ليس بنفس معدل «ال 1 في المائة». بشكل ملموس، فإن أولئك الذي يتقاضون ما بين 100 ألف دولار و200 ألف دولار في السنة قد رأوا أجورهم تزيد أسرع قليلًا مقارنة بالمتوسط، بينما شهدت مكافآت أولئك الذين يحصلون على 500 ألف دولار سنويًا انفجارًا بشكل حرفي (بل وارتفعت الأجور فوق مليون دولار سنويًا بشكل أسرع)[272]. هذا الانفصال الحاد جدًا لمستويات الدخل العليا مشكلة بالنسبة لنظرية الإنتاجية الحدية. فعندما ننظر إلى التغيرات في مستويات المهارة

(272) انظر على وجه التحديد الأشكال 8.6-8.8.



عند المجموعات المختلفة في توزيع الدخل، من الصعب أن نرى أي انفصال بين «ال 9 في المائة» و «ال 1 في المائة» بغض النظر عن المعيار الذي نستخدمه سواء كان سنوات التعليم أم اصطفائية المؤسسات التعليمية أم التجربة المهنية. في قول آخر، قد يتوقع المرء من نظرية تقوم على مقاييس «موضوعية» للمهارات والإنتاجية أن نشاهد داخل الشريحة العشرية العليا زيادات مماثلة أو شبيهة للزيادات في الأجور المشاهدة لدى الشرائح المختلفة للأجور. ولكننا في الواقع العملي لا نرى ذلك.

حتى لا يُساء فهمي. أنا لا أنكر الأهمية الحاسمة للاستثمارات في التعليم العالي والتدريب التي ميزها كاتز وجولدين. إن السياسات التي تشجع أكبر قدر من النفاذ للجامعات لازمة وحيوية على المدى الطويل في الولايات المتحدة وفي غيرها. على الرغم من هذه السياسات المحبذة، يبدو أن لها أثرًا محدودًا على انفجار الأجور الأعلى جدًا الذي لوحظ في الولايات المتحدة منذ عام 1980.

باختصار، هناك ظاهرتان منفصلتان كانتا فاعلتين في العقود الأخيرة. الأولى، زادت فجوة الأجور بين خريجي الكليات ومن لا يتجاوزون أبعد من المدارس الثانوية، على النحو الذي بينه كاتز وجولدين. بالإضافة إلى هذا، فقد رأى الـ 1 في المائة الأعلى (وبشكل أكبر الـ 0.1 في المائة) مكافآتهم ترتفع إلى السماء. هذه ظاهرة محددة للغاية، تحدث داخل مجموعة الخريجين الجامعيين، وفي حالات عديدة، بين الأفراد الذين درسوا لسنوات طويلة نفس التخصصات النخبوية. بشكل نوعي، الظاهرة الثانية أهم من الأولى. على وجه الخصوص، كما يظهر في الفصل السابق، فإن ارتفاع دخل الشريحة العشرية العليا يفسر أغلب (نحو ثلاثة أرباع) الزيادة التي طرأت على نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل القومي الأمريكي منذ عام 1970[273]. لذا من المهم أن نجد تفسيرًا ملائمًا لهذه الظاهرة، وللوهلة الأولى لا يبدو من المناسب التركيز على العامل التعليمي.

---

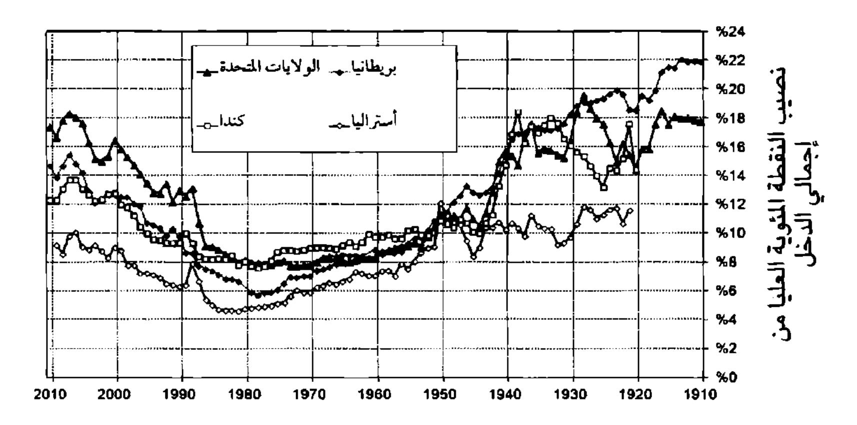
(273) عادة ما يتم تجاهل هذه الحقيقة الجوهرية في النقاش الأكاديمي الأمريكي. بالإضافة للعمل Goldin and Katz, Race Between Education and Technology ننظر أيضًا أحدث أعمال Rebecca Blank, Changing Inequality (Berkeley: University of California Press, 2011) الذي يتركز تقريبًا بشكل كامل على تطور اختلاف الأجور المرتبط بالحصول على الشهادة الجامعية (وعلى تطور البنى العائلية). ويبدو Raghuram Rajan, Fault Lines (Princeton: Princeton University Press, 2010) أنه مقتنع أيضًا بأن تطور اللامساواة وصلتها بالشهادة الجامعية أهم من انفجار دخول الـ 1 في المائة (هذا ليس دقيقًا). السبب في ذلك هو في الأغلب أن مسوح العمل والتعليم التي يعتمد عليها الاقتصاديون لا تعطي القياس الكامل للأداء الفائق للشريحة المئوية العليا (يحتاج المرء البيانات الضريبية كي يرى أن ذلك يحدث). ولبيانات المسوح ميزة أنها تتضمن بيانات سكانية-اجتماعية (بما فيها بيانات التعليم) أكثر مما في السجلات الضريبية. لكنها مؤسسة على عينات صغيرة نسبيًا وأيضًا تثير العديد من المشكلات المرتبطة بتوصيف المستجيبين لأنفسهم. نموذجيًا، يجب استخدام كلا النوعين من المصادر معًا. بشأن هذه القضايا المنهجية، انظر الملحق الفني على الإنترنت.



صعود كبار المديرين: ظاهرة آنجلوساكسونية

الصعوبة الثانية، وهي بلا شك مشكلة كبرى تواجه نظرية الإنتاجية الحدية، هي أن انفجار الرواتب المرتفعة جدًا حدث في بعض الدول المتقدمة ولم يحدث في البعض الآخر. يعني ذلك أن الفوارق المؤسسية بين البلاد لعبت دورًا أكثر مركزية من الأسباب العامة المسلم بها مثل التغير التكنولوجي.

أبدأ بالدول المتحدثة بالإنجليزية. بشكل عام يعتبر صعود كبار المديرين ظاهرة آنجلوساكسونية. ومنذ عام 1980، ارتفع نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي بشكل كبير في الولايات المتحدة وبريطانيا العظمى وكندا وأستراليا (انظر الشكل 9.2). للأسف، ليست لدينا سلاسل بيانات منفصلة للامساواة في الأجور واللامساواة في إجمالي الدخل لكل البلاد كما هو الحال بالنسبة لفرنسا والولايات المتحدة. لكن في معظم الحالات لدينا بيانات تتعلق بتركيبة الدخل في علاقتها بإجمالي الدخل، والتي منها يمكننا أن نستخلص أنه في كل هذه البلاد يفسر انفجار الدخول العليا معظم (في العموم على الأقل ثلثي) الزيادة في نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي. أما الباقي فيفسره الدخل الجبار من رأس المال. في كل البلاد المتحدثة بالإنجليزية، السبب الرئيسي للامساواة في الدخل في العقود الأخيرة هو صعود المدير السوبر في كل من القطاعات المالية وغير المالية.



الشكل 9.2: اللامساواة في الدخل في البلاد الآنجلوساكسونية، أعوام 1910-2010

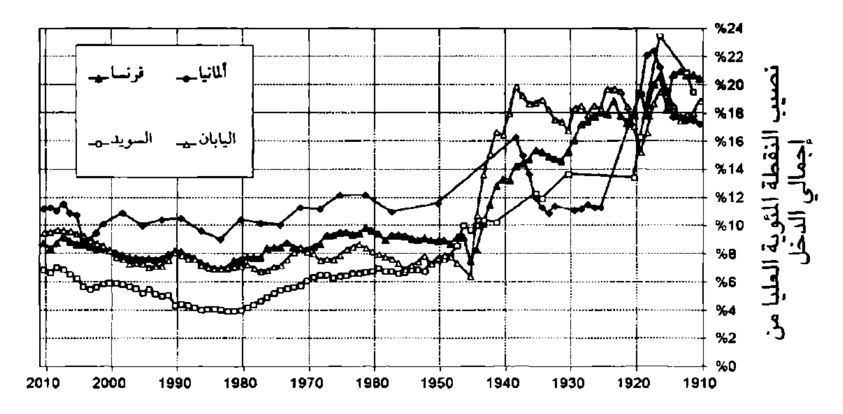
ارتفع نصيب النقطة المئوية العليا من إجمالي الدخل منذ السبعينات في كل الدول الآنجلوسكسونية ولكن بأحجام مختلفة.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

لا يجب السماح لهذا التشابه العائلي بأن يعمينا عن حقيقة أن حجم الظاهرة يختلف بشكل كبير من بلد لآخر. على الرغم من ذلك، فإن الشكل 9.2 واضح للغاية في هذه النقطة. في



السبعينات، كان نصيب الشريحة المئوية العليا متشابهًا إلى حد كبير عبر البلاد. فقد تراوح بين 6 إلى 8 في المائة في البلاد الأربعة المتحدثة بالإنجليزية التي نحن بصددها. ولم تبرز الولايات المتحدة كاستثناء، ففي الواقع كانت كندا أعلى قليلًا عند 9 في المائة بينما جاءت أستراليا أخيرة بـ 5 في المائة فقط من الدخل القومي تذهب للشريحة المئوية العليا في أواخر السبعينات ومطلع الثمانينات. بعدها بثلاثين عامًا، في أوائل العقد الحالي، اختلف الموقف تمامًا. فنصيب الشريحة المئوية العليا يبلغ نحو 20 في المائة في الولايات المتحدة مقارنةً بـ 14–15 في المائة في بريطانيا وكندا و9–10 في المائة بالكاد في أستراليا (انظر الشكل 9.2)[274]. للمقاربة الأولى، يمكننا القول إن نصيب الشريحة المئوية العليا في الولايات المتحدة قد زاد بحوالي مرتين أكثر من بريطانيا وكندا وثلاث مرات أكثر من أستراليا ونيوزيلندا[275]. ولو كان صعود كبار المديرين محض ظاهرة تكنولوجية، لكان من الصعب فهم لماذا توجد هذه الاختلافات بين دول متماثلة إلى حد كبير.



الشكل 9.3: اللامساواة في الدخل في أوروبا القارية واليابان، أعوام 1910–2010

بالمقارنة بالبلاد الآنجلوساكسونية، ارتفع نصيب النقطة المئوية العليا بشكل طفيف منذ السبعينات في أوروبا القارية واليابان

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

(274) نلاحظ أن المنحنيات في الشكل 9.2 والأشكال التالية لا تأخذ الأرباح الرأسمالية في الاعتبار (التي لا يتم حسابها بشكل متسق عبر البلدان). وبما أن الأرباح الرأسمالية كبيرة على وجه الخصوص في الولايات المتحدة (لتجعل نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي أكثر من 20 في المائة في العقد الماضي لو احتسبنا الأرباح الرأسمالية)، فإن الفجوة هي أوسع في الحقيقة مما هو مشار إليه في الشكل 9.2. انظر على سبيل المثال الشكل المكمل S9.3 المتاح على الإنترنت.

(275) اتبعت نيوزلندا نفس مسار أستراليا تقريبًا. انظر الشكل المكمل S9.4 المتاح على الإنترنت. ومن أجل الحفاظ على الأرقام بسيطة، عرضت فقط بعض البلاد وسلاسل البيانات المتاحة. على القراء المهتمين العودة للملحق الفني على الإنترنت أو قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية من أجل سلاسل البيانات الكاملة.

دعوني أتحول الآن إلى باقي العالم الغني، أي أوروبا القارية واليابان تحديدًا. الحقيقة الرئيسية هي أن نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي في هذه البلدان قد ارتفع بقدر أقل كثيرًا من الدول المتحدثة بالإنجليزية منذ الثمانينات. وتجدون بشكل خاص المقارنة بين الشكلين 9.2 و9.3 مدهشة على وجه الخصوص. كي نكون متيقنين، لقد زاد نصيب الشريحة المئوية العليا بشكل كبير في كل مكان. في اليابان كان التطور فعليًا يماثل ما حدث في فرنسا: كان نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي 7 في المائة بالكاد في الثمانينات لكنه اليوم يبلغ 9 في المائة أو ربما أكثر قليلًا. في السويد، كان نصيب الشريحة المئوية العليا أكثر من 4 في المائة بقليل في أوائل الثمانينات (وهو أقل مستوى مسجل في قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية لأي بلد في أي فترة زمنية) لكنه وصل إلى 7 في المائة في أوائل العقد الحالي[276]. وفي ألمانيا، ارتفع نصيب الشريحة المئوية العليا من نحو 9 في المائة إلى 11 في المائة تقريبًا من الدخل القومي بين مطلع الثمانينات ومطلع العقد الحالي (انظر الشكل 9.3).

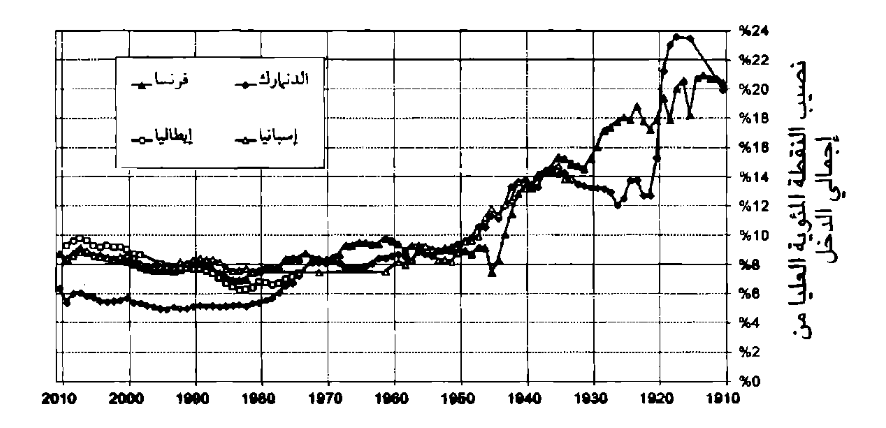
ولو نظرنا إلى بلاد أوروبية أخرى، نلاحظ تطورات مشابهة، بزيادة في نصيب الشريحة المئوية العليا بنقطتين أو ثلاث من الدخل القومي على مدار الثلاثين عامًا الماضية في كل من شمال وجنوب أوروبا. في الدنمارك والدول الإسكندنافية الأخرى، تحصل الدخول العليا على حصة أصغر من الإجمالي، لكن الزيادة كانت مماثلة. فقد تلقت الشريحة المئوية العليا أكثر قليلًا من 5 في المائة من الدخل القومي الدنماركي في الثمانينات لكنها اقتربت من 7 في المائة في الفترة 2000–2010. وفي إيطاليا وإسبانيا، كان ترتيب الأحجام قريبًا من الذي تم رصده في فرنسا، حيث ارتفع نصيب الشريحة المئوية العليا من 7 إلى 9 في المائة من الدخل القومي في الفترة نفسها، أي مرة أخرى زيادة تبلغ نقطتين من الدخل القومي (انظر الشكل 9.4). في هذا الخصوص، تكاد أوروبا القارية وأن تشكل «اتحادًا» شبه تام. أما بريطانيا فتبرز وحدها بالطبع بكونها أقرب للولايات المتحدة منها لأوروبا[277].

---

(276) في الواقع، لو أدخلنا الأرباح الرأسمالية، التي كانت قوية في السويد خلال الفترة 1990–2010، حينما وصل نصيب الشريحة المئوية العليا إلى 9 في المائة. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(277) كل البلاد الأوروبية الأخرى في قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية، وتحديدًا هولندا وسويسرا والنرويج وفنلندا والبرتغال، تطورت بطرق شبيهة لتلك التي لاحظناها في بلاد أوروبا القارية الأخرى. ونلاحظ أنه لدينا بيانات مكتملة إلى حد كبير عن جنوب أوروبا. وتعود سلاسل البيانات الإسبانية إلى عام 1933، عندما تم تطبيق ضريبة على الدخل لكن هناك انقطاعات عديدة. في إيطاليا، بدأ تطبيق الضريبة على الدخل في عام 1923 لكن لا تتاح لنا بيانات كاملة قبل عام 1974. انظر الملحق الفني على الإنترنت.





الشكل 9.4: اللامساواة في الدخل في شمال وجنوب أوروبا، أعوام 1910-2010

بالمقارنة بالبلاد الأنجلوساكسونية، فإن نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل زاد بشكل طفيف في شمال وجنوب أوروبا منذ السبعينات.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

فلنكن متأكدين: هذه الزيادات على مستوى نقطتين أو ثلاث نقاط من الدخل القومي في اليابان وبلاد أوروبا القارية تعني أن اللامساواة في الدخل ارتفعت بشكل كبير جدًا. فلقد رأى الـ 1 في المائة الأعلى من المكتسبين زيادات في الأجر بمعدل أسرع بشكل ملحوظ من المتوسط. زاد نصيب الشريحة المئوية العليا بنحو 30 في المائة وحتى أكثر في البلاد التي بدأت من نقطة أدنى. هذا أمر لافت للنظر جدًا للمراقبين المعاصرين، الذين قرأوا في الجريدة اليومية أو سمعوا في المذياع عن الزيادات الجبارة التي حصل عليها المديرون الكبار. وهذا صادم على وجه الخصوص في فترة أعوام 1990-2010، حينما كان متوسط الدخل راكدًا أو على الأقل كان ينمو أبطأ مما سبق.

عالم شريحة الواحد في الألف الأعلى

علاوة على ما سبق، كلما صعد المرء على سلم الدخل، كلما كانت الزيادات أعظم. وحتى إن كان عدد الأفراد الذين يستفيدون من مثل هذه الزيادات في الرواتب محدودًا للغاية فإنها واضحة جدًا، وهذا الوضوح يثير بشكل طبيعي التساؤل حول ما إذا كانت هذه المستويات المرتفعة من المكافآت مبررة. لنأخذ في الاعتبار نصيب الواحد في الألف (0.1 في المائة الأفضل أجرًا - من الدخل القومي في البلاد المتحدثة بالإنجليزية من جانب (الشكل 9.5) وأوروبا القارية واليابان من جانب آخر (الشكل 9.6) وسنرى أن الاختلافات واضحة. فالواحد في الألف في الولايات المتحدة رفعوا نصيبهم من 2 إلى 10 في المائة تقريبًا على مدار



العقود العديدة الماضية، وهي زيادة غير مسبوقة[278]. غير أنه كانت هناك زيادة ملحوظة في الدخول العليا في كل مكان. ففي فرنسا واليابان، ارتفع نصيب الـ 0.1 في المائة مما بلغ بالكاد 1.5 في المائة من الدخل القومي في مطلع الثمانينات إلى نحو 2.5 في المائة في أوائل العقد الحالي، أي بما يقترب من الضعف. وفي السويد، زاد من أقل من 1 في المائة إلى أكثر من 2 في المائة في الفترة نفسها.

لكي نوضح ما الذي يمثله ذلك بطريقة ملموسة، لنتذكر أن ذهاب حصة قيمتها 2 في المائة من الدخل القومي لواحد في الألف من السكان يعني أن الفرد المتوسط في هذه المجموعة يتمتع بدخل أكبر عشرين مرة من المتوسط القومي (أو 600 ألف يورو سنويًا لو أن متوسط الدخل يبلغ 30 ألفًا للفرد البالغ). وتعني حصة تبلغ 10 في المائة أن كل فرد يتمتع بدخل أكبر بمائة مرة من المتوسط القومي (أو 3 ملايين يورو سنويًا لو أن المتوسط يبلغ 30 ألفًا)[279]. لنتذكر أيضًا أن شريحة الـ 0.1 في المائة هي بحكم التعريف مجموعة تضم 50 ألف شخص في بلد سكانه 50 مليون بالغ (مثل فرنسا في أوائل العقد الحالي). وهي أقلية صغيرة للغاية («شريحة الـ 1 في المائة» هي بالطبع أكبر بعشر مرات)، لكنها تحتل مكانًا مميزًا في المشهد الاجتماعي والسياسي[280]. الحقيقة المركزية هي أنه في كل البلاد الغنية، بما فيها أوروبا القارية واليابان، تمتع الواحد في الألف بزيادات هائلة في القوة الشرائية في الفترة 1990–2010، بينما تجمدت القوة الشرائية للشخص العادي.

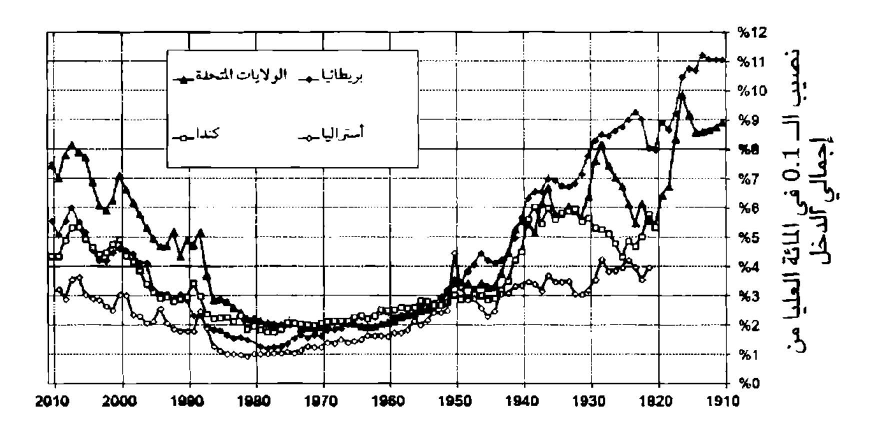
---

(278) تجاوز نصيب الواحد في الألف 8 في المائة في الولايات المتحدة في سنوات 2000–2010 لو استبعدنا الأرباح الرأسمالية و12 في المائة لو أدخلناها في الحساب. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(279) لذلك زاد متوسط دخل «ال 1 في المائة» في فرنسا واليابان من 15 إلى 25 مرة ضعف متوسط الدخل القومي (أي من 450 ألف يورو إلى 750 ألف يورو سنويًا لو أن متوسط الدخل يبلغ 30 ألفًا). في الوقت الذي ارتفع فيه بالنسبة لل 0.1 في المائة في الولايات المتحدة من 20 إلى 100 ضعف متوسط الدخل القومي (أي من 600 ألف دولار سنويًا إلى 3 ملايين دولار). ترتيب الأحجام هذا تقريبي لكنه يعطينا فهمًا أفضل للظاهرة ويربط الأنصبة بالرواتب التي تكتب عنها الصحافة بشكل متكرر.

(280) إن دخل «ال 1 في المائة» أقل بشكل واضح. فنصيب يبلغ 10 في المائة من الدخل القومي يذهب لل 1 في المائة يعني بالتعريف أن متوسط الدخل عندهم هو 10 أضعاف المتوسط القومي (سيعني نصيب يبلغ 20 في المائة متوسطًا أعلى 20 مرة من المتوسط القومي، وهكذا). يمكننا معامل باريتو، الذي سأقول المزيد بشأنه في الفصل 10 من الربط بين أنصبة الشريحة العشرية العليا، والشريحة المئوية العليا، وشريحة الواحد في الألف الأعلى. في البلاد المساواتية نسبيًا (كالسويد في السبعينات)، كان الواحد في الألف الأعلى يتقاضون بالكاد ضعف الـ 1 في المائة الأعلى، حيث إن نصيب الواحد في الألف من الدخل القومي كان يبلغ بالكاد خمس الشريحة المئوية العليا. في المجتمعات حيث تزيد اللامساواة (كالولايات المتحدة في العقد الماضي)، فإن الواحد في الألف الأعلى يحصلون في المتوسط على ما بين 4 إلى 5 أضعاف متوسط الشريحة المئوية العليا، ونصيب الواحد في الألف يبلغ 40–50 في المائة من نصيب الشريحة المئوية العليا. .

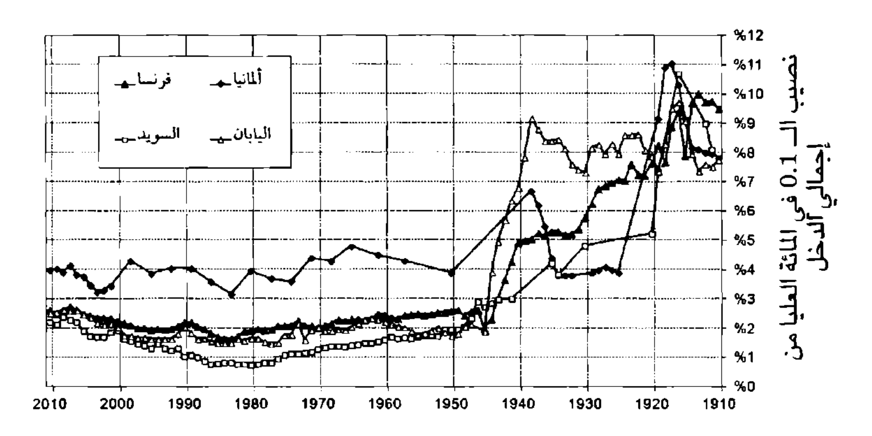




الشكل 9.5: نصيب الـ 0.1 في المائة العليا من الدخل في البلاد الأنجلوساكسونية، أعوام 1910-2010

ارتفع نصيب الـ 0.1 في المائة الأعلى من حيث الدخل بشكل حاد منذ السبعينات في كل البلاد الآنجلوساكسونية، لكن بأحجام مختلفة.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.



الشكل 9.6: نصيب الـ 0.1 في المائة الأعلى من الدخل في أوروبا القارية واليابان، أعوام 1910-2010

بالمقارنة بالبلاد الآنجلوساكسونية، فإن نصيب الـ 0.1 في المائة زاد بشكل طفيف في أوروبا القارية واليابان.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

على الرغم من ذلك، فمن وجهة نظر الاقتصاد الكلي، فإن أهمية انفجار الدخول المرتفعة جدًا كانت إلى هذه الدرجة محدودة في أوروبا القارية واليابان. لا شك أن الارتفاع كان مؤثرًا، لكنه تعلق بعدد من الناس أقل من أن يترك أثرًا بحجم ما حدث في الولايات



المتحدة. هذا التحويل للدخل إلى «ال 1 في المائة» كان يتعلق فقط فقط بنقطتين إلى ثلاث من الدخل القومي في أوروبا القارية واليابان مقارنةً بـ 10 إلى 15 نقطة الولايات المتحدة، أي أكبر بخمس إلى سبع مرات[281]. إن أبسط الطرق للتعبير عن هذه الفوارق الإقليمية هي بلا شك ما يلي: استعادت اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة في فترة أعوام 2000–2010 مستوياتها القياسية التي شهدتها فترة أعوام 1910–1920 (على الرغم من أن تركيبة الدخل صارت الآن مختلفة، بدور أكبر تلعبه الدخول العليا من العمل ودور أصغر للدخول العليا من رأس المال). وفي بريطانيا وكندا، تحركت الأمور في الاتجاه نفسه. في أوروبا القارية واليابان، تبقى اللامساواة في الدخل اليوم أقل بكثير مما كانت عليه في بداية القرن العشرين. وفي الحقيقة لم تتغير كثيرًا منذ عام 1945، لو أخذنا برؤية للأمد الطويل. والمقارنة بين الشكلين 9.2 و9.3 واضحة في هذه النقطة على وجه الخصوص.

من الواضح أن هذا لا يعني أنه يجب إهمال التطورات الأوروبية واليابانية في العقود القليلة الماضية. على العكس، فمسارها يشبه المسار الأمريكي في بعض النواحي، مع تأخر بعقد أو عقدين. ولا يحتاج المرء للانتظار حتى تأخذ الظاهرة هناك أهميتها في الاقتصاد الكلي على النحو الذي لوحظ في الولايات المتحدة كي يقلق بشأنها. على الرغم من هذا، يبقى واقعًا أن هذا التطور في أوروبا القارية وفي اليابان هو لذلك أقل أهمية بكثير من الولايات المتحدة (وبدرجة أقل الدول الأنجلوساكسونية الأخرى). وقد يخبرنا هذا شيئًا عن القوى الفاعلة.

يعتبر التباعد بين الأقاليم المختلفة في العالم الغني صادمًا بشكل أكبر، لأن التغير التكنولوجي كان هو نفسه بهذا القدر أو ذاك في كل مكان. تحديدًا، فإن ثورة تكنولوجيا المعلومات كان لها أثرها على اليابان وألمانيا وفرنسا والسويد والدنمارك بقدر ما أثرت على الولايات المتحدة وبريطانيا وكندا. وبشكل مشابه، فإن النمو الاقتصادي – أو بشكل أكثر تحديدًا، نمو نصيب الفرد من الناتج، الذي يمكن أن نقول إنه النمو في الإنتاجية – كان متشابهًا بدرجة كبيرة عبر كل البلاد الغنية، باختلافات لا تزيد على أعشار قليلة من النقطة المئوية[282]. وفي ضوء هذه الحقائق، فإن هذا التباعد الكبير في الطريقة التي تطور بها توزيع الدخل في الدول الغنية المختلفة يتطلب توضيحًا، لا يبدو أن نظرية الإنتاجية الحدية ولا السباق بين التكنولوجيا والتعليم تستطيعان إمدادنا به.

أوروبا: أكثر لا مساواتية من العالم الجديد في 1900–1910

علاوة على ذلك، نلاحظ أنه على العكس مما يعتقد كثيرون اليوم، لم تكن الولايات

---

(281) بحسب ما إذا كانت الأرباح الرأسمالية متضمنة أم لا. انظر الملحق الفني على الإنترنت من أجل سلاسل البيانات الكاملة.

(282) انظر على وجه التحديد الجدول 5.1.



المتحدة دومًا أكثر لا مساواتية من أوروبا، بل ان الأمر ليس كذلك على الاطلاق. فقد كانت اللامساواة في الدخل مرتفعة جدًا في أوروبا عند مطلع القرن العشرين. يتأكد ذلك من خلال كل المؤشرات والمصادر التاريخية. على الأخص، تعدى نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي الـ 20 في المائة في كل دول أوروبا في أعوام 1900–1910 (انظر الشكل 9.4). ولم يكن ذلك ينطبق فقط على بريطانيا وفرنسا وألمانيا ولكن أيضًا السويد والدنمارك (وهو دليل على أن الدول الإسكندنافية لم تكن دائمًا نماذج للمساواة، بل الواقع بعيد عن هذا)، وينطبق عمومًا على كل الدول الأوروبية التي تتوفر لدينا تقديرات بشأنها عن هذه الفترة[283].

ومن الواضح أن مستويات تركز الدخل المشابهة في كل الدول الأوروبية خلال «العصر الجميل» تتطلب تفسيرًا. وبما أن الدخول العليا في تلك الفترة كانت تتكون بالكامل تقريبًا من دخل من رأس المال[284]، فيجب السعي للتفسير بالأساس في نطاق تركز رأس المال. لماذا كان رأس المال يتسم بالتركز في أوروبا في العقدين 1900–1910؟

من المثير للاهتمام أنه يلاحظ أنه بالمقارنة بأوروبا كانت اللامساواة أقل في الولايات المتحدة وكندا (حيث كان نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي في حدود 16–18 في المائة عند مطلع القرن العشرين) وأيضا على الخصوص في أستراليا ونيوزيلاندا (11–12 في المائة). وبالتالي فإن العالم الجديد، وبالذات الأجزاء الأحدث التي تم استيطانها أخيرًا هي التي تظهر أنها أقل لامساواتية من أوروبا القديمة في «العصر الجميل».

من الشيق أيضًا أن نلاحظ أنه برغم الفوارق الاجتماعية والثقافية بين اليابان وأوروبا، كان مستوى اللامساواة مرتفعًا بالقدر نفسه فيهما عند مطلع القرن العشرين، حيث ذهب 20 في المائة من الدخل القومي الياباني للشريحة المئوية العليا. ولا تسمح لي البيانات المتاحة بإجراء كل المقارنات التي كنت أرغب في إجرائها. لكن كل العلامات تشير إلى أن اليابان في الحقيقة كانت جزءًا من العالم القديم مثل أوروبا من حيث هيكل الدخل واللامساواة في الدخل. من الصادم أيضًا أن نلحظ تطورهما المتشابه في كل من أوروبا واليابان على مدار القرن العشرين (الشكل 9.3).

---

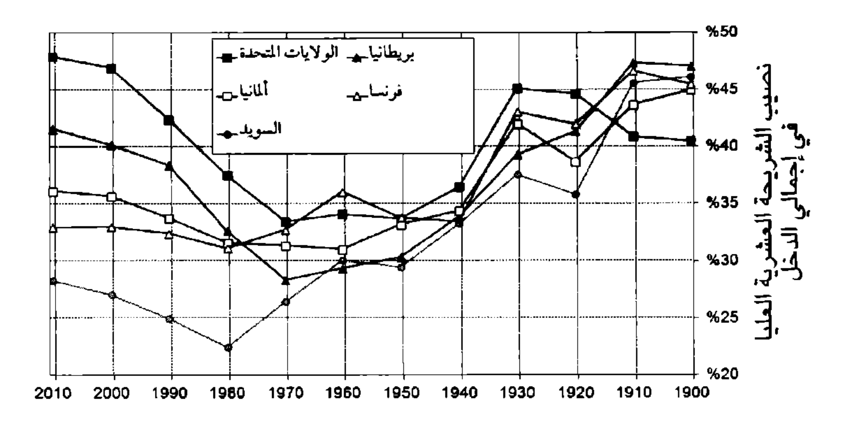
(283) فيما يتعلق بالسويد والدنمارك، في بعض السنوات في فترة 1900–1910، نجد أنصبة للشريحة المئوية العليا بنحو 25 في المائة من الدخل القومي، أي أعلى من المستويات المشاهدة في بريطانيا وفرنسا وألمانيا وقتها (حيث كان المستوى الأقصى يبلغ 22 أو 23 في المائة). وبالنظر لحدود المصادر المتاحة، ليس من المؤكد أن هذه الاختلافات مهمة بحق على الرغم من ذلك. انظر الملحق الفني على الإنترنت..

(284) لكل البلاد التي لدينا بيانات عن تركيبة الدخل على المستويات المختلفة، والقابلة للمقارنة للبيانات المقدمة لفرنسا والولايات المتحدة في الفصل السابق (انظر الأشكال 8.3–8.4 و8.9–8.10)، نجد الواقع نفسه.



سأعود لاحقًا لأسباب هذا التركز المرتفع جدًا في رأس المال في «العصر الجميل»، وللتحولات التي جرت في البلاد المختلفة على مدار القرن العشرين (تحديدًا، تخفيض التركز). وسأظهر على وجه الخصوص أن اللامساواة الأكبر في الثروة التي نراها في أوروبا واليابان بطبيعتها قابلة للتفسير إلى حد كبير من خلال معدل النمو السكاني المنخفض الذي نجده في العالم القديم، والذي نتج عنه تقريبًا بشكل تلقائي تراكم وتركز أعظم لرأس المال.

عند هذه المرحلة، أريد ببساطة أن أؤكد على حجم هذه التغيرات التي بدلت الوضع النسبي لدول وقارات. إن أوضح طريقة لطرح هذه النقطة هي الغالب النظر في تطور نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل القومي. ويبين الشكل 9.7 هذا بالنسبة للولايات المتحدة وأربع دول أوروبية (بريطانيا وفرنسا وألمانيا والسويد). ولقد أشرت إلى المتوسطات لكل عشر سنوات من أجل تركيز الانتباه على اتجاهات الأجل الطويل[285].



الشكل 9.7: نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل في أوروبا والولايات المتحدة، أعوام 1900–1910

في فترة الخمسينات-السبعينات، بلغ نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل نحو 30–35 % من إجمالي الدخل في أوروبا كما في الولايات المتحدة.

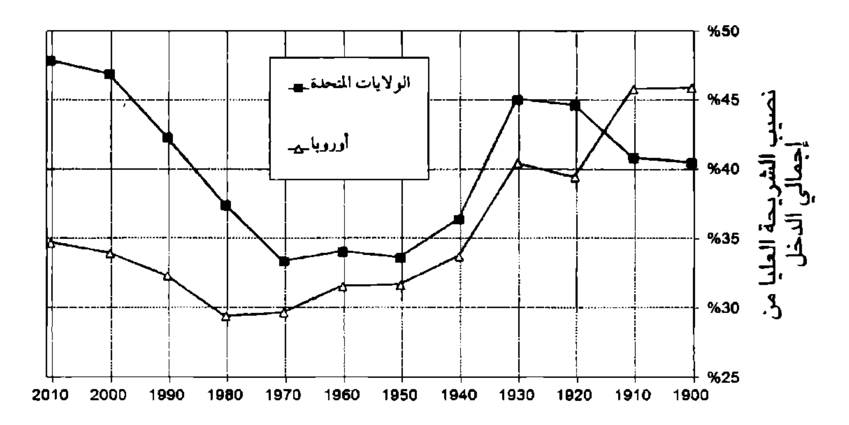
المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

عشية الحرب العالمية الأولى، بلغ نصيب الشريحة العشرية العليا 45–50 في المائة من الدخل القومي في كل البلاد الأوروبية، بالمقارنة بأكثر قليلًا من 40 في المائة في الولايات المتحدة. بانتهاء الحرب العالمية الأولى، صارت الولايات المتحدة أكثر لا مساواتية بشكل طفيف من أوروبا. فقد تقلص نصيب الشريحة العشرية العليا في القارتين بفعل صدمات الفترة 1914–

(285) انظر الشكل المكمل S9.6 المتاح على الإنترنت من أجل نفس الرسم البياني باستخدام سلاسل البيانات السنوية. سلاسل البيانات الخاصة بالدول الأخرى مشابهة ومتاحة على الإنترنت.



1945، لكن التراجع كان أكثر حدة في أوروبا (واليابان). تفسير هذا هو أن الصدمات التي تعرض لها رأس المال كانت أكبر بكثير. فبين العقدين 1950 و1970، كان نصيب الشريحة العشرية العليا مستقرًا إلى حد كبير، ومتشابهًا بدرجة عالية في الولايات المتحدة وأوروبا عند نحو 30-35 في المائة من الدخل القومي. وأدى التباعد القوي الذي بدأ في الأعوام 1970-1980 إلى الموقف الذي تلا ذلك في الأعوام 2000-2010: وصل نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل القومي الأمريكي إلى 45-50 في المائة، أو تقريبًا نفس مستوى أوروبا في أعوام 1900-1910. في أوروبا، نرى تباينًا واسعًا، من الحالة الأكثر لامساواتية (في بريطانيا بلغ نصيب للشريحة العليا 40 في المائة) إلى الأكثر مساواتية (في السويد أقل من 30 في المائة)، بوجود فرنسا وألمانيا في المنتصف (نحو 35 في المائة).



الشكل 9.8: اللامساواة في الدخل في أوروبا مقابل الولايات المتحدة،900-1910

كان نصيب الشريحة العشرية العليا أعلى في أوروبا منه في الولايات المتحدة في الأعوام 1900-1910، بينما هو أعلى بكثير في الولايات المتحدة في الأعوام 2000-2010.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

لو بحساب متوسط لأوروبا (تعسفي إلى حد ما) يقوم على هذه الدول الأربع، يمكننا إجراء مقارنة دولية واضحة جدًا: كانت الولايات المتحدة أقل لامساواتية من أوروبا في العقدين 1900-1910، وأكثر لامساواتية بقدر طفيف منها في العقدين 1950-1960، وأكثر لامساواتية بكثير من أوروبا في العقدين 2000-2010 (انظر الشكل 9.8)[286]. وإلى جانب

(286) يظهر الشكل 9.8 ببساطة المتوسط الحسابي للبلاد الأوروبية الأربعة التي يتضمنها الشكل 9.7. هذه البلاد الأربعة ممثلة بشكل كبير للتنوع الأوروبي، ولن يختلف شكل المنحنى كثيرًا لو ضممنا بلاد أوروبا الأخرى في الشمال والجنوب التي نمتلك بياناتها، أو إذا أخذنا في الاعتبار في المتوسط وزن الدخل القومي لكل بلد. انظر الملحق الفني على الإنترنت،



هذه الصورة في الأجل الطويل، هناك بالطبع تواريخ قومية متعددة بالإضافة إلى تذبذبات متواصلة قصيرة ومتوسطة الأجل مرتبطة بالتطورات الاجتماعية والسياسية في كل بلد، كما بينت في الفصل الثامن وقمت بتحليل على قدر من التفصيل للحالتين الفرنسية والأمريكية. ولن تسمح لي المساحة هنا بالقيام بالأمر نفسه لكل بلد(287).

على ذلك، وبشكل عابر، الأمر يستحق أن نذكر أن الفترة بين الحربين العالميتين تبدو أنها كانت عاصفة وتتسم بالفوضى في كل مكان تقريبًا، برغم اختلاف تسلسل الأحداث من بلد لآخر. عانت ألمانيا من تضخم مفرط hyperinflation بشكل فوري عقب الهزيمة العسكرية. جاء النازيون للسلطة بعدها بفترة صغيرة، بعد أن أدخل الكساد العالمي البلاد مرة أخرى في أزمة. من المثير أن نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي الألماني قد زاد بسرعة بين عامي 1933 و1938، بشكل غير متزامن بالمرة مع الدول الأخرى. ويعكس ذلك انتعاش الأرباح الصناعية (بسبب الطلب على التسليح)، بالإضافة إلى إعادة تأسيس هياكل الدخل خلال المرحلة النازية. نلاحظ أيضًا أن نصيب الشريحة المئوية العليا، وحتى بشكل أكبر الواحد في الألف، في ألمانيا كان أعلى بشكل ملحوظ منذ عام 1950 من معظم البلاد الأوروبية الأخرى (بما فيها خصوصًا فرنسا) بالإضافة لليابان، حتى على الرغم من أن المستوى الكلي للامساواة في ألمانيا لا يختلف كثيرًا. يمكن تفسير ذلك بطرق عديدة، يصعب أن نقول أيها أفضل من غيرها (سأعود إلى هذه النقطة لاحقًا).

بالإضافة إلى ذلك، توجد فجوات في السجلات الضريبية الألمانية، إلى حد كبير بسبب التاريخ المضطرب للبلد في القرن العشرين، لدرجة أنه من الصعب التيقن فيما يخص تطورات معينة أو عقد مقارنات قاطعة مع البلاد الأخرى. فقد فرضت بروسيا وساكسونيا وأغلب المقاطعات الألمانية الأخرى ضريبة على الدخل بشكل مبكر نسبيًا، بين عامي 1880 و1890، لكن لم يكن هناك أي قوانين قومية أو سجلات ضريبية حتى ما بعد الحرب العالمية الأولى. وتوجد انقطاعات متكررة في السجل الإحصائي خلال العشرينات، كما أن سجلات الأعوام بين 1938 و1950 غير موجودة بالمرة. لذا تستحيل دراسة كيفية تطور توزيع الدخل أثناء الحرب العالمية الثانية وبعدها مباشرة.

يميز ذلك ألمانيا عن بلاد أخرى كانت مشتبكة في الصراع، بالذات اليابان وفرنسا، اللتان استمرت سلطاتهما الضريبية في تجميع الإحصاءات خلال سنوات الحرب دون انقطاع. لو

(287) يمكن للقراء المهتمين العودة لدراسات الحالة في 23 دولة التي نشرناها أنا وأنتوني أتكينسون في جزءين في 2007 و2010:

Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries (Oxford: Oxford University Press, 2007), and Top Incomes: A Global Perspective (Oxford: Oxford University Press, 2010).



أن ألمانيا كانت تشبه هذين البلدين بأي شكل، ففي الغالب أن نصيب الشريحة المئوية العليا وصل لأدنى مستوياته في عام 1945 (العام الذي تقلص فيه رأس المال والدخل الألمانيان إلى لا شيء فعليًا) قبل أن يعاود الارتفاع بحدة في عامي 1946-1947. لكن عندما تعود السجلات الضريبية الألمانية في عام 1950، فإنها تظهر هيكلا للدخل قد بدأ بالفعل يشبه مظهره في عام 1938. وفي غياب مصادر كاملة، يصعب أن نقول المزيد. وتزداد الحالة الألمانية تعقيدًا بفعل حقيقة أن حدود البلد قد تغيرت عدة مرات أثناء القرن العشرين، أقربها مع توحيد ألمانيا في 1990-1991. يضاف لذلك أنه يتم نشر بيانات الضرائب فقط كل ثلاثة أعوام (عوضًا عن نشرها بشكل سنوي كما يحدث في معظم البلاد الأخرى).

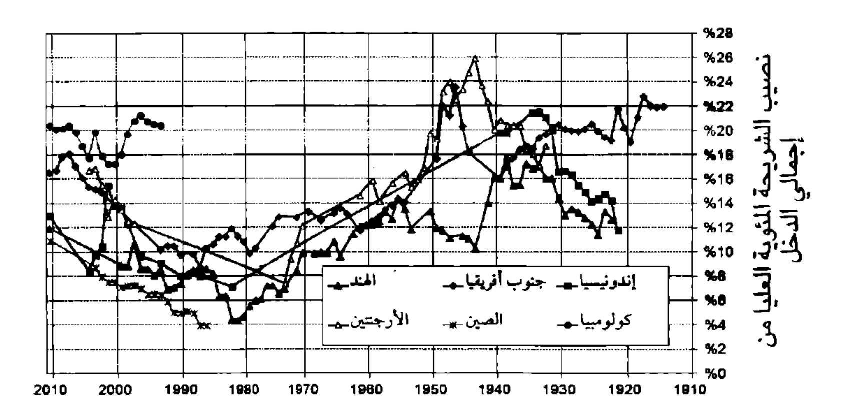
التفاوتات في الاقتصادات الناشئة: أقل من الولايات المتحدة؟

دعوني الآن أتحول إلى الاقتصادات الفقيرة والناشئة. للأسف، فإن الحصول على المصادر التاريخية التي نحتاجها لدراسة القوى المحركة لتوزيع الدخل في الأجل الطويل أصعب هناك بالمقارنة بالدول الغنية. على الرغم من ذلك، هناك عدد من الاقتصادات الفقيرة والناشئة، التي من الممكن أن نجد بشأنها سلاسل بيانات ضريبية مفيدة لعقد مقارنات (تقريبية) مع نتائجنا الخاصة بالاقتصادات الأكثر تقدمًا. وفي أعقاب بدء بريطانيا مباشرة في فرض ضريبة تصاعدية على الدخل في الداخل، قررت أن تفعل الشيء نفسه في عدد من مستعمراتها. بالتالي، تم تبني ضريبة مشابهة إلى حد كبير للضريبة البريطانية في جنوب أفريقيا في عام 1913، وفي الهند (التي كانت تشمل ما يعد اليوم باكستان) في عام 1922. على نحو مماثل، فرضت هولندا ضريبة دخل على مستعمرتها الإندونيسية في عام 1920. وأدخلت دول عديدة في أمريكا الجنوبية ضريبة الدخل بين الحربين العالميتين: الأرجنتين، على سبيل المثال، فعلت ذلك في عام 1932. وفيما يخص هذه الدول الأربعة - جنوب أفريقيا والهند وإندونيسيا والأرجنتين - تتوفر لدينا بيانات ضريبية تعود في الماضي إلى أعوام 1913 و1922 و1920 و1932، على الترتيب. وتتواصل البيانات (مع بعض الفجوات) إلى الوقت الحاضر. تتشابه تلك البيانات مع ما لدينا من الدول الغنية، ويمكن استخدامها باستغلال طرق منهجية شبيهة. على وجه الخصوص، تقديرات الدخل القومي لكل بلد والتي تعود إلى مطلع القرن العشرين.

تظهر تقديراتي في الشكل 9.9. وهناك عدد من النقاط التي تستحق التأكيد. الأولى، أن النتيجة الأكثر لفتًا للنظر هي غالبًا أن نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي في الاقتصادات الفقيرة والناشئة هو نفسه في الاقتصادات الغنية. فخلال الفترات الأعلى لامساواتية، بالذات بين عامي 1910-1950، أخذت الشريحة المئوية العليا نحو 20 في المائة من



الدخل القومي في البلاد الأربعة جميعًا. 15-18 في المائة في الهند، و22-25 في المائة في جنوب أفريقيا وإندونيسيا والأرجنتين. وأثناء الفترات الأعلى مساواتية (بالأساس 1950-1980)، تراجع نصيب الشريحة المئوية العليا إلى ما بين 6 و 12 في المائة (5-6 في المائة بالكاد في الهند، 8-9 في المائة في إندونيسيا والأرجنتين و11-12 في المائة في جنوب أفريقيا). ثم في الثمانينات، عاد نصيب الشريحة المئوية العليا للارتفاع، واليوم يصل لنحو 15 في المائة من الدخل القومي (12-13 في المائة في الهند وإندونيسيا و16-18 في المائة في جنوب أفريقيا والأرجنتين).



الشكل 9.9: اللامساواة في الدخل في الاقتصادات الناشئة، 1910-2010

ارتفعت اللامساواة في الدخل في الاقتصادات الناشئة، مقاسة بنصيب الشريحة المئوية العليا، منذ الثمانينات، لكنها في مرتبة أدنى من المستوى الأمريكي في العقدين 2000-2010.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

يبين الشكل 9.9 أيضًا بلدين تسمح لنا البيانات المتوفرة بخصوصهما بدراسة كيفية تغير الأمور فيهما منذ منتصف الثمانينات: الصين وكولومبيا[288]. في الصين، ارتفع نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي بشكل سريع على مدار العقود العديدة الماضية، لكن بدءًا من مستوى منخفض جدًا في منتصف الثمانينات (يكاد يكون مماثلًا للدول الإسكندنافية): ذهب أقل من 5 في المائة من الدخل القومي إلى الشريحة المئوية العليا في ذلك

(288) في الصين، على وجه التحديد، لم تكن ضريبة الدخل موجودة قبل عام 1980، لذا ليست هناك طريقة لدراسة تطور اللامساواة في الدخل بالنسبة للقرن العشرين ككل (تبدأ سلسلة البيانات هنا عام 1986). وبالنسبة لكولومبيا، تعود السجلات الضريبية التي قمت بتجميعها إلى عام 1993 فقط لكن ضريبة الدخل كانت موجودة قبل ذلك، ومن الممكن تمامًا أن نجد في نهاية الأمر البيانات السابقة. (محفوظات السجلات الضريبية التاريخية منظمة بشكل سيئ في عدد من بلاد أمريكا الجنوبية).



الوقت، طبقًا للمصادر المتاحة. ليس هذا شيئًا مفاجئًا بالنسبة لبلد شيوعي بجدول أجور مضغوط للغاية وغياب فعلي لرأس المال الخاص. ولقد زادت اللامساواة الصينية بشكل سريع جدًا في أعقاب تحرير الاقتصاد في الثمانينات والنمو المتسارع في فترة أعوام 1990-2000. لكن طبقًا لحساباتي، كان نصيب الشريحة المئوية العليا 10-11 في المائة في سنوات 2000-2010، وهو أقل من الهند أو إندونيسيا (12-14 في المائة، ونفس مستوى بريطانيا وكندا تقريبًا)، وأقل كثيرًا من جنوب أفريقيا والأرجنتين (16-18 في المائة، أي تقريبا نفس مستوى الولايات المتحدة).

على الجانب الآخر، تمثل كولومبيا أحد أكثر المجتمعات لامساواتية في قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية: حيث بلغ نصيب الشريحة المئوية العليا نحو 20 في المائة من الدخل القومي على مدار السنوات 1990-2010، مع غياب أي اتجاه واضح (انظر الشكل 9.9). هذا المستوى من اللامساواة هو أعلى حتى مما وصلت له في الولايات المتحدة في السنوات 2000-2010، على الأقل لو استبعدنا الأرباح الرأسمالية. ولو أدخلناها في الحساب، فإن الولايات المتحدة تفوق كولومبيا قليلًا خلال العقد الماضي.

على ذلك، من الأهمية بمكان أن نكون واعين بالحدود المؤثرة للبيانات المتاحة لقياس القوى المحركة لتوزيع الدخل في الدول الفقيرة والناشئة، ولمقارنتها بالبلاد الغنية. إن ترتيب الأحجام المشار له هنا هو أفضل ما استطعت الخروج به بالنظر للمصادر المتاحة. لكن الحقيقة هي أن معرفتنا تظل ضئيلة. تتوفر لدينا بيانات لكل القرن العشرين بالنسبة لعدد قليل فقط من الاقتصادات الناشئة. وهناك فجوات عديدة وانقطاعات في البيانات، عادة في فترة سنوات 1950-1970، أي في عصر الاستقلال (في إندونيسيا مثلًا). العمل يتقدم في تحديث قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية بالبيانات التاريخية من بلاد أخرى كثيرة، بالذات من بين المستعمرات البريطانية والفرنسية السابقة، في الهند الصينية وشمال أفريقيا وأفريقيا الوسطى والغربية. غير أنه من الصعب عادة ربط البيانات من الفترة الاستعمارية بالسجلات الضريبية المعاصرة(289).

حتى حين توجد السجلات الضريبية، فإن فائدتها محدودة لأن ضريبة الدخل في البلاد الأقل تقدمًا تنطبق على أقلية صغيرة فقط من السكان، قد لا تتعدى الشريحة المئوية العليا وليس الشريحة العشرية العليا. وحيث تسمح البيانات بذلك، كما هو الحال في جنوب أفريقيا بالنسبة لفترات فرعية معينة، نجد أن المستويات الأعلى المشاهدة للشريحة العشرية العليا هي في نطاق 50-55 في المائة من الدخل القومي - وهو مستوى يمكن مقارنته أو أعلى قليلًا من المستويات الأعلى للامساواة في البلاد الغنية، في أوروبا أعوام 1900-1910 وفي الولايات المتحدة في أعوام 2000-2010.

(289) قائمة المشروعات القائمة حاليًا متاحة على موقع قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية.



ولقد لاحظت أيضًا تدهورًا معينًا في بيانات الضرائب بعد عام 1900. يرجع هذا في جزء منه إلى وجود السجلات الإلكترونية، التي دفعت السلطات الضريبية في حالات كثيرة لوقف نشر الإحصاءات التفصيلية، التي كانت في الفترات السابقة تحتاجها لأغراضها الخاصة. للمفارقة، يعني ذلك أحيانًا أن المصادر تدهورت منذ قدوم عصر المعلومات (نجد الشيء نفسه يحدث في البلاد الغنية)(290). وفوق كل شيء، يبدو تدهور المصادر مرتبطًا بنفور لا ريب فيه من ضريبة الدخل التصاعدية بشكل عام من جانب حكومات ومؤسسات دولية بعينها(291). الهند حالة ممثلة لهذه النقطة. فقد توقفت عن نشر البيانات المفصلة لضريبة الدخل في أوائل العقد الأول من القرن الحالي، برغم أن مثل هذه البيانات ظلت تُنشر دون انقطاع منذ عام 1922. نتيجةً لذلك، صار من الأصعب دراسة تطور الدخول العليا في الهند منذ عام 2000 منه على مدار القرن العشرين(292).

يدعو هذا النقص في المعلومات والشفافية الديمقراطية للأسف إلى حدٍّ كبير، لأن مسألة توزيع الثروة وثمار النمو تعتبرعاجلة في الاقتصادات الفقيرة والناشئة على الأقل بالقدر الذي هي عليه في الاقتصادات الغنية. نلاحظ أيضًا أن أرقام النمو الرسمية شديدة الارتفاع الخاصة بالدول النامية (بالذات الهند والصين) على مدار العقود القليلة الماضية تقوم في معظمها حصريًا على إحصاءات الإنتاج. ولو حاول المرء أن يقيس نمو الدخل باستخدام بيانات مسوح القطاع العائلي، فمن الصعب للغاية عادةً التعرف على معدلات نمو الاقتصاد الكلي التي يتم الإعلان عنها. من المؤكد أن الدخول الهندية والصينية تزيد بسرعة لكن ليس بالسرعة التي قد يستدل عليها من إحصاءات النمو الرسمية. هذه المفارقة، التي يشار إليها أحيانًا على أنها «الثقب الأسود للنمو»، إشكالية كما هو واضح. فقد تكون نتيجة للتقدير المبالغ فيه لنمو الناتج (وهناك دوافع بيروقراطية كثيرة لفعل هذا)، أو ربما تقدير نمو الدخل بأقل من قيمته (لمسوح القطاع العائلي عيوبها الخاصة)، أو على الأرجح نتيجة للاثنين معًا. على وجه التحديد، فقد يكون التفسير للدخل الغائب هو إمكانية أن نصيبًا غير متناسب من نمو الناتج يذهب للأفراد الذين يحصلون على أعلى الأجور، والذين لا تحصر البيانات الضريبية دائمًا دخولهم.

(290) عندما يتاح الحصول على ملفات الضرائب الإلكترونية، تؤدي الميكنة إلى تحسين مصادر المعلومات لدينا. لكن عندما تكون هذه الملفات غير متاحة للعامة أو مفهرسة بشكل رديء، (كما يحدث عادةً)، فغياب البيانات الإحصائية الورقية يمكن أن يتلف «ذاكرتنا التاريخية» المتعلقة ببيانات ضريبة الدخل.

(291) كلما كانت ضريبة الدخل أقرب للموحدة كلما قلت الحاجة إلى معلومات مفصلة بشأن شرائح الدخل المختلفة. في الجزء الرابع، سأناقش التغيرات في الضرائب نفسها. القضية هنا هي أن مثل هذه التغيرات لها تأثير على أدوات الملاحظة الخاصة بنا.

(292) معلومات عام 2010 الواردة في الشكل 9.9 قائمة على بيانات غير كاملة بشكل كبيرتتعلق بمكافآت مديري الشركات ويجب أن تؤخذ كمقاربة أولية. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



في حالة الهند، من الممكن باستخدام بيانات العوائد الضريبية، حساب أن الزيادة في نصيب الشريحة المئوية العليا من الدخل القومي يفسر ما بين ربع إلى ثلث «ثقب النمو الأسود» بين عامي 1990 و2000[293]. وبالوضع في الاعتبار تدهور البيانات الضريبية منذ عام 2000، من المستحيل القيام بتفكيك وتحليل اجتماعي سليم للنمو الحادث مؤخرًا. في حالة الصين، فإن السجلات الضريبية الرسمية بدائية بدرجة أكبر من الهند. في إطار الوضع البحثي الراهن، فإن التقديرات في الشكل 9.9 هي أعلى ما يمكن الوثوق به مما لدينا[294]. على الرغم من هذا فنشر البلدين لبيانات أكثر اكتمالًا هو أمر عاجل، ويجب أن تفعل البلاد الأخرى الشيء نفسه أيضًا. وإذا أتيحت بيانات أفضل، قد نكتشف أن اللامساواة في الهند والصين زادت بأسرع مما تخيلنا.

على أي حال، النقطة المهمة هي أنه مهما كانت النواقص التي تتبدى عن السلطات الضريبية في البلاد الفقيرة والناشئة، فإن البيانات الضريبية تكشف مستويات دخل عليا أعلى - وأكثر واقعية - مما تفعل مسوح القطاع العائلي. على سبيل المثال، تظهر العوائد الضريبية أن نصيب الشريحة المئوية العليا في الدخل القومي في كولومبيا في أعوام 2000-2010، كان أكثر من 20 في المائة (ويكاد يكون 20 في المائة في الأرجنتين). وقد تكون اللامساواة الفعلية أكبر. لكن التقديرات الأعلى المعلنة في مسوح القطاع العائلي في هذه البلاد ذاتها هي عمومًا أعلى بـ 4-5 مرات من متوسط الدخل (بما يوحي أنه لا أحد غني بحق) - حيث إنه لو كنا نثق في مسوح القطاع العائلي، لصار نصيب الشريحة المئوية العليا أقل من 5 في المائة . وهو ما يشير إلى أن بيانات هذه المسوح لا تتمتع بمصداقية كبيرة. ومن الواضح أن مسوح القطاع العائلي، التي هي في العادة المصدر الوحيد الذي تستخدمه المؤسسات الدولية (خاصة البنك الدولي) والحكومات لقياس اللامساواة، تعطي رؤية منحازة وتوحي خطأً بالرضا عن توزيع الثروة.

سيصبح من المستحيل التوصل إلى تقسيم النمو الاقتصادي الكلي إلى حصص بحسب

---

(293) انظر

Abhijit Banerjee and Thomas Piketty, Top Indian Incomes, 1922–2000, World Bank Economic Review 19, no. 1 (May 2005): 1–20.

وانظر أيضًا

A. Banerjee and T. Piketty, Are the Rich Growing Richer? Evidence from Indian Tax Data, in Angus Deaton and Valerie Kozel, eds., Data and Dogma: The Great Indian Poverty Debate (New Delhi: Macmillan India Ltd., 2005): 598–611.

يمثل «الثقب الأسود» نفسه نصف إجمالي النمو في الهند تقريبًا بين عامي 1990 و2000: زاد متوسط نصيب الفرد من الدخل بنحو 4 في المائة سنويًا طبقًا لبيانات الحسابات القومية لكن بنحو 2 في المائة فقط بحسب بيانات مسوح القطاع العائلي. لذلك تعتبر هذه القضية مهمة.

(294) انظر الملحق الفني على الانترنت.



المجموعات الاجتماعية القائمة، أو إلى حصص بحسب الشرائح المئوية والعشرية في سلم الدخل، مادامت لم تُستكمل التقديرات الرسمية التي تستخدم بيانات المسوح العائلية ببيانات أخرى من السجلات الضريبية والإدارية. ويصدق هذا فيما يخص البلاد الغنية والبلاد الفقيرة والناشئة على حد سواء.

وهم الإنتاجية الحدية

أعود الآن إلى مسألة انفجار اللامساواة في الأجور في الولايات المتحدة (وبحد أقل بريطانيا وكندا) بعد عام 1970. كما أشرنا، فإن كلًا من نظرية الإنتاجية الحدية والسباق بين التكنولوجيا والتعليم ليسا مقنعين كثيرًا: فإنفجار الرواتب كان متركزًا للغاية في الشريحة المئوية العليا (أوحتى في الواحد في الألف) في توزيع الأجور، وخلف آثاره على بعض البلاد دون الأخرى (بالتالي تأثرت أوروبا القارية واليابان به بشكل أقل كثيرًا. في حين كان ينبغي للتغيرات التكنولوجية أن تشمل كل قمة توزيع المهارة بطريقة أكثر استمرارية، وذلك في كل البلاد ذات مستوى تطور مشابه.

إن حقيقة أن اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة خلال سنوات 2000-2010، قد حققت مستوى أعلى من ذلك الذي شوهد في البلاد الفقيرة والناشئة في أوقات مختلفة من الماضي -مثلًا أعلى من الهند أو جنوب أفريقيا في أعوام 1920-1930 و 1960-1970 و2000-2010، تترك أيضًا شكوكًا بخصوص أي تفسير يقوم فقط على تفاوتات الإنتاج الموضوعية. هل الحال حقًا هو أن المهارات الفردية والإنتاجية أعظم في الولايات المتحدة منها في الهند نصف الأمية في الماضي القريب (أو حتى اليوم) أو في جنوب أفريقيا الفصل العنصري؟ لو أن الحال كذلك، فإن هذا ليكون خبرًا سيئًا للمؤسسات التعليمية الأمريكية، التي تحتاج بالتأكيد للتحسين، ولأن تصبح متاحة بشكل أكبر للمواطنين لكنها لا تستحق هذا اللوم المبالغ فيه.

بالنسبة لي، أكثر التفسيرات إقناعًا لانفجار الدخول العليا جدًا في الولايات المتحدة هو ما يلي. كما أشرنا، تتألف الأغلبية العظمى من أصحاب الأجور العليا من مديرين في المستويات العليا في الشركات الكبيرة. ومن السذاجة أن نبحث عن أساس موضوعي لأجورهم المرتفعة في «إنتاجيتهم» الفردية. عندما تكون الوظيفة نمطية وقابلة للتكرار، كما في حالة عامل خط الإنتاج أو نادل الوجبات السريعة، يمكننا إعطاء تقدير تقريبي للناتج الحدي الذي يمكن تحقيقه عبر إضافة عامل أو نادل واحد إضافي (وإن كان هذا بهامش خطأ معتبر في تقديرنا). لكن عندما تكون مهام وظيفة الشخص فريدة، أو تقترب من أن تكون كذلك، فإن هامش الخطأ أكبر كثيرًا.

في الواقع، بمجرد إدماج فرضية المعلومات غير الكاملة بالنماذج الاقتصادية (وهو أمر



مبرر تمامًا في هذا السياق)، يصبح من الصعب تحديد «الإنتاجية الحدية الفردية» وهو في الحقيقة مصطلح سيئ التعريف في حد ذاته، يصبح شيئًا أقرب إلى بناء إيديولوجي محض يستخدم لتبرير الرواتب المرتفعة جدًا.

لنعط مثالًا ملموسًا: تخيل شركة كبيرة متعددة الجنسيات توظف 100 ألف شخص، وإجمالي عوائدها السنوية 10 مليارات يورو، أي 100 ألف يورو لكل عامل. نفرض أن نصف رقم هذه العوائد يمثل مشتريات لبضائع وخدمات من قبل الشركة (هذا هو الرقم النمطي بالنسبة للاقتصاد ككل)، حيث إن القيمة المضافة من قبل الشركة - القيمة المتاحة ليدفع منها للعمل ورأس المال الذي يستخدمه - هي 5 مليارات يورو أو 50 ألف يورو للعامل.

لتحديد راتب المدير المالي للشركة (أو نوابه، أو مدير التسويق وطاقمه، إلخ)، سيريد المرء من حيث المبدأ أن يحسب إنتاجيته الحدية، أي مساهمته في القيمة المضافة للشركة التي تبلغ 5 مليارات يورو. هل هي 100 ألف يورو؟ أم 500 ألف؟ أم 5 ملايين يورو سنويًا؟ من الواضح أنه يستحيل تقديم إجابة محددة وموضوعية على هذا السؤال. بالتأكيد، يمكن نظريًا التجريب من خلال توظيف مديرين ماليين مختلفين، كل منهم لعدة سنوات، من أجل تحديد الأثر الذي يتركه الاختيار على العوائد الكلية للشركة البالغة 10 مليارات. واضح أن هذا التقدير سيكون تقريبيًا جدًا بهامش خطأ أكبر كثيرًا من أقصى راتب يمكن دفعه، حتى في بيئة اقتصادية مستقرة تمامًا[295]. وتتعذر كل فكرة التجريب بدرجة أكبر عندما نتذكر أن البيئة الاقتصادية تتغير بشكل مستمر، كما هو حال طبيعة الشركة والتعريف المحدد لكل وظيفة.

بالنظر لكل هذه الصعوبات المعلوماتية والمعرفية، كيف يتم تحديد هذه الرواتب في الممارسة؟ في العموم يقوم الرؤساء على قمة الهرم الإداري بتحديدها، أما المستويات العليا جدًا فتتحدد رواتبها من قبل المديرين أنفسهم أو من خلال لجان مكافآت الشركات التي يحصل أعضاؤها على رواتب مماثلة (ككبار المديرين في الشركات الكبرى الأخرى). وفي بعض الشركات، يطلب من أصحاب الأسهم أن يصوتوا في الجمعيات العمومية السنوية على المكافآت التي يحصل عليها كبار المديرين، لكن عدد الوظائف المطروحة لمثل هذه الآلية صغير، كما أنها لا تغطي كل كبار المديرين. وبما أنه من المستحيل إعطاء تقدير محدد لمساهمة كل مدير في ناتج الشركة، فمن المحتم أنه ينتج عن هذه العملية قرارات تحكمية إلى حد كبير وتعتمد على علاقات التراتب الوظيفي وقوة المساومة النسبية للأشخاص المعنيين.

---

(295) في الواقع، فإن النتيجة الرئيسية، والواضحة إجمالًا بشكل كبير، التي تنتج عن النماذج الاقتصادية الخاصة بالتجريب الأمثل optimal experimentation في ظل وجود معلومات غير كاملة، هي العملاء المعنيون (الشركة في هذه الحالة) لا مصلحة لهم في التوصل إلى معلومة كاملة، حيث أن التجريب هنا يكون مكلفًا (من المكلف تشغيل عدد من المديرين الماليين قبل القيام باختيار الأفضل من بينهم)، بالذات عندما تكون للمعلومات قيمة عامة أكبر من قيمتها الخاصة للوكيل. انظر الملحق الفني على الإنترنت من أجل المراجع الببليوجرافية.



ومن المقبول أن نفترض أن أولئك الذين في موقع يتيح لهم أن يحددوا رواتبهم لديهم حافز طبيعي لمعاملة أنفسهم بكرم، أو على الأقل تقديم تقديرات متفائلة جدًا فيما يخص قيمة إنتاجيتهم الحدية. التصرف على هذا النحو إنساني جدًا خاصةً وأن المعلومات الضرورية ناقصة بشكل كبير، بالمقاييس الموضوعية. وقد يكون من الغلو أن نتهم كبار المديرين بوضع أيديهم في درج الخزينة، لكن الاستعارة مناسبة أكثر من استعارة آدم سميث الخاصة بيد السوق الخفية. عمليًا، لا وجود لليد الخفية ولا وجود للمنافسة «الكاملة النقية»، ودائمًا ما تتجسد السوق في شكل مؤسسات على غرار الإدارات العليا بالشركات ولجان الرواتب.

لا يعني ذلك أنه بإمكان كبار المديرين ولجان الرواتب تحديد أي رواتب يرغبون فيها ويختارون دائمًا أعلى رقم ممكن. فقد تكون المؤسسات والقواعد التي تميز حوكمة الشركات في بلد ما غير تامة ومتخبطة، ولكن عادة ما يوجد عدد من القوى التي توازن أثرها. كما تتأثر تلك المؤسسات بشدة بالمعايير الاجتماعية السائدة في المجتمع المعني، وخاصة الإدارة العليا والمساهمين (أو ممثلوهم في حالة المؤسسات المساهمة مثل بنوك الاستثمار أو صناديق المعاشات)، وكذلك درجة القبول المجتمعي لهذا المستوى أو ذاك من الرواتب من قِبَل العاملين الذين يحصلون على مرتبات أعلى في نفس الشركة أو لدى المجتمع ككل. تعتمد تلك المعايير بشكل خاص على نظم المعتقدات المتعلق بمساهمة كل واحد في الإنتاج في الشركات وفي نمو الاقتصاد في البلد.

إذا ما أخذنا في الاعتبار أن تلك الأمور تتسم بانعدام لليقين، لا يكون من المدهش أن تختلف كثيرًا تلك النظرة بحسب العصور والبلاد، وتعتمد على التاريخ القومي الخاص بكل بلد. تبقى النقطة المهمة هنا أنه من غير المريح أن تتحدى شركة ما تلك المعايير السائدة في بلد ما.

في غياب نظرية من هذا النوع، يبدو لي من الصعب جدًا تفسير الاختلافات في مكافآت المديرين بين الولايات المتحدة من جانب (وبدرجة أقل البلاد الأخرى المتحدثة بالإنجليزية) وأوروبا القارية واليابان من جانب آخر. ببساطة، زادت اللامساواة في الأجور بسرعة في الولايات المتحدة وبريطانيا لأن الشركات الأمريكية والبريطانية صارت أكثر تسامحًا مع حزم الرواتب فائقة الارتفاع بعد عام 1970.

ولقد تغيرت المعايير الاجتماعية في الاتجاه نفسه في الشركات الأوروبية واليابانية لكن التغير حدث لاحقًا (في الثمانينات والتسعينات) ولذلك لم يذهب حتى الآن إلى الحد الذي وصلت إليه في الولايات المتحدة. ومازالت فكرة أن يصل راتب أحد المديرين إلى ملايين من اليوروهات صادمة في السويد وألمانيا وفرنسا واليابان أكثر منها في الولايات المتحدة أو بريطانيا. ولم يكن الأمر دائمًا على هذا النحو. تذكر أنه في الخمسينات والستينات كانت الولايات المتحدة أكثر مساواتية من فرنسا، بالذات فيما يتعلق بسلم الأجور. لكن الأمر صار على ماهو عليه منذ عام 1980، وكل العلامات تدل على أن هذا التغير في أجور الإدارة العليا قد لعب دورًا رئيسيًا في تطور تفاوتات الأجور في العالم بأسره.



هذا المنهج، هذه المقاربة في التعامل مع مكافآت الإدارة العليا من حيث المعايير والقبول الاجتماعيين يبدو وجيهًا بشكل بديهي، لكن في الواقع هو فقط يحول الصعوبة إلى مستوى آخر. المشكلة الآن هي تفسير من أين تجيء هذه المعايير الاجتماعية وكيف تتطور. ومن الواضح أن هذا سؤال يتعلق بعلم الاجتماع وعلم النفس والثقافة والتاريخ السياسي ودراسة المعتقدات والتصورات، على الأقل بنفس القدر الذي يعني الاقتصاد كاقتصاد. إن مشكلة اللامساواة هي مشكلة تخص العلوم الاجتماعية في العموم وليس أحد فروعها فحسب. في الحالة محل النظر، أشرت سابقًا إلى أن «الثورة المحافظة»، التي وضعت الولايات المتحدة وبريطانيا العظمى في قبضتها، مما أدى، بين أشياء أخرى، إلى قدر أكبر من التسامح مع الرواتب شديدة الارتفاع، كانت غالبًا في جزء منها نتيجة لإحساس بأن البلدين تأخرا مقارنة ببلاد أخرى سبقتهما (حتى وإن كانت فترة النمو المرتفع فيها بعد الحرب في أوروبا واليابان تكاد تكون في الحقيقة نتيجة تلقائية بشكل كامل لصدمات فترة 1914-1945). على الرغم من ذلك من الواضح أن عوامل أخرى لعبت دورًا مهمًا.

كي أكون واضحًا، أنا لا أزعم أن كل اللامساواة في الأجور تتحدد من خلال المعايير الاجتماعية المرتبطة بعدالة الأجور. فكما أشرت، توفر نظرية الإنتاجية الحدية والسباق بين التكنولوجيا والتعليم تفسيرًا مقبولًا للتطور طويل المدى في توزيع الأجور، على الأقل حتى مستوى معين من الأجور وبدرجة معينة من الدقة. تضع التكنولوجيا والمهارات حدودًا يمكن أن تكون معظم الأجور محددة في إطارها. لكن حين تصبح المهام الوظيفية فريدة من نوعها، بالذات في درجات الإدارة العليا في الشركات الكبرى، يزيد هامش الخطأ في قياس إنتاجية أية وظيفة بعينها. إذن تتقلص القدرة التفسيرية لمنطق المهارات-التكنولوجيا، وتزيد القدرة التفسيرية لمنطق المعايير الاجتماعية. وتتأثر بذلك فقط أقلية صغيرة من الموظفين، أي نسبة مئوية صغيرة في الأغلب تقل عن 1 في المائة، بحسب البلد والفترة.

غير أن الحقيقة الرئيسية، التي لم تكن بديهية مسلم بها بأية حال، هي أن نصيب الشريحة المئوية العليا من إجمالي الأجور يمكن أن يختلف كثيرًا بحسب البلد وحسب الفترة، كما تكشف التطورات المتباينة في البلاد الغنية بعد عام 1980. بالطبع يجب النظر إلى انفجار رواتب كبار المديرين في علاقته بحجم الشركة وبالتنوع المتزايد في المهام داخل الشركة. غير أن مشكلة حوكمة المنظمات الكبيرة المعقدة موضوعيًا ليست القضية الوحيدة. من الممكن أيضًا أنه يمكن تفسير انفجار الدخول العليا كشكل من «تطرف حكم الجدارة»، وهو ما أعني به الحاجة المتبدية في المجتمعات المعاصرة، خاصة في المجتمع الأمريكي، لتسمية أشخاص محددين كفائزين، ومكافأتهم بشكل أشد كرمًا لو بدا أنه قد تم اختيارهم على أساس مؤهلاتهم الذاتية عوضًا عن ولادتهم أو خلفياتهم (سأعود ثانيةً لهذه النقطة).



على أي حال، يمكن أن تكون المكافآت السخية التي تم تخصيصها لكبار المديرين قوة جبارة للتباعد في توزيع الثروة. لو أن الأفراد الأفضل أجرًا حددوا رواتبهم بأنفسهم (على الأقل بدرجة ما)، فقد تكون النتيجة لا مساواة أكبر وأكبر. يصعب القول بشكل مسبق أين ستنتهي مثل هذه العملية. لنأخذ مرة أخرى حالة المدير المالي لشركة كبرى بعوائد إجمالية 10 مليارات يورو سنويًا. من العسير تخيل أن لجنة مكافآت الشركات ستقرر فجأة أن إنتاجية المدير المالي تبلغ مليار يورو أو حتى 100 مليون يورو (حتى لو فقط لأنه سيكون من الصعب حينها إيجاد أموال تكفي لدفع أجور بقية فريق الإدارة). في المقابل قد يعتقد بعض الناس أن حزم أجور تبلغ مليونًا أو 10 ملايين أو 50 مليون يورو قد يكون لها ما يبررها (فعدم اليقين بخصوص الإنتاجية الحدية قد يزداد لدرجة أنه لا يظهر سقف واضح). من الممكن تمامًا أن نتخيل أن نصيب الشريحة المئوية العليا من إجمالي الأجور يمكن أن يصل إلى 12-15 في المائة في الولايات المتحدة، أو 25-30 في المائة، أو حتى أكثر.

إن الدليل الدامغ على فشل حوكمة الشركات وغياب أي تبرير يقوم على الإنتاجية الحدية للمكافآت شديدة الارتفاع هو أنه حينما نجمع بيانات عن الشركات المنفردة (وهو ما يمكن القيام به فيما يخص الشركات المسجلة في البورصة في كل البلاد الغنية)، يصعب جدًا تفسير الاختلافات المشاهدة على أساس أداء الشركة. ولو نظرنا إلى مؤشرات الأداء المختلفة، يمكننا تقسيم الاختلافات المشاهدة كمجموع اختلافات أخرى: الاختلاف بفعل أسباب خارجية عن الشركة (مثل الوضع العام للاقتصاد، والصدمات السعرية للمواد الأولية، الاختلافات في أسعار الصرف، الأداء المتوسط للشركات الأخرى في القطاع نفسه... إلخ) بالإضافة إلى اختلافات «غير خارجية». وهذه الأخيرة فقط هي التي تتأثر كثيرًا بقرارات إدارات الشركات. ولو كانت الأجور في الشركات تتحدد من خلال الإنتاجية الحدية، فسيتوقع المرء أن اختلافها لن يتعلق كثيرًا بالمتغيرات الخارجية وأن يعتمد فقط أو بالأساس على المتغيرات غير الخارجية. في الواقع، نلاحظ العكس تمامًا: فأجور المديرين ترتفع بأسرع ما يكون عندما تزيد المبيعات والأرباح لأسباب خارجية. هذا أمر واضح على الخصوص في حالة الشركات الأمريكية: يشير برتراند وmولانهاتان إلى هذه الظاهرة باسم «الأجر مقابل الحظ»[296].

أعود لهذا المسألة وأعمم هذا المنهج، هذه المقاربة في الجزء الرابع (النظر الفصل 14).

---

(296) انظر

Marianne Bertrand and Sendhil Mullainathan, Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones Without Principals Are, Quarterly Journal of Economics 116, no. 3 (2001): 901–932

وانظر أيضًا

Lucian Bebchuk and Jesse Fried, Pay without Performance (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004).



ويختلف النزوع إلى «الأجر مقابل الحظ» بشكل كبير بحسب البلد والفترة، وبشكل ملحوظ كدالة في تغيرات قوانين الضرائب، خصوصًا الحد الأقصى لمعدل ضريبة الدخل، الذي يبدو أنه يعمل كحاجز حمائي (لو كان مرتفعًا)، أو كحافز على سوء التصرف (عندما يكون منخفضًا)، على الأقل إلى حدٍ ما. بالطبع ترتبط تغيرات قوانين الضرائب ذاتها بالتغيرات في المعايير الاجتماعية المتصلة باللامساواة. لكن بمجرد تفعيلها فهي تتقدم طبقًا لمنطقها الخاص. تحديدًا، يبدو الانخفاض الكبير جدًا في الحد الأقصى لمعدل ضريبة الدخل في البلاد المتحدثة بالإنجليزية بعد عام 1980 (برغم حقيقة أن بريطانيا والولايات المتحدة قد ابتكرتا ضرائب تقترب من المصادرة على الدخول التي تعتبر شائنة في العقود السابقة)، وكأنه حوَّل كليًا الطريقة التي تتحدد بها أجور المديرين، بما أنه صارت لدى كبار المديرين الآن حوافز أقوى بشدة من الماضي للسعي وراء علاوات كبيرة.

أحلل أيضًا الطريقة التي تعزز بها هذه الآلية المضخمة قوة تباعد أخرى هي سياسية أكثر بطبيعتها. فقد أدى انخفاض الحد الأقصى لمعدل ضريبة الدخل إلى انفجار الدخول شديدة الارتفاع، التي زادت بعد ذلك من النفوذ السياسي للمنتفعين بتغيرات قوانين الضرائب، ممن كانت لهم مصلحة في الإبقاء على معدلات الحد الاقصى للضرائب عند مستوى منخفض أو حتى تخفيضها أكثر، الذين كان بوسعهم استخدام مكاسبهم المفاجئة لتمويل الأحزاب السياسية وجماعات الضغط ومراكز الدراسات.



الفصل العاشر

اللامساواة في ملكية رأس المال

أتحول الآن إلى مسألة اللامساواة في الثروة وتطورها التاريخي. القضية مهمة، وتزيد أهميتها، بشكل أكبر، لأن تخفيض هذا النوع من اللامساواة، والدخل المشتق منه، كان السبب الوحيد في تراجع اللامساواة في الدخل خلال النصف الأول من القرن العشرين. كما أشرنا، لم تنخفض اللامساواة في الدخل من العمل بالمعنى الهيكلي بين عامي 1900 و1910 في فرنسا وفي الولايات المتحدة (على العكس من التنبؤات المتفائلة لنظرية كوزنيتس، التي قامت على فكرة التحول التدريجي والتلقائي للعمل من الأقل أجرًا إلى أنواع أخرى من العمل تولد أجورًا أعلى. وكان التراجع الحاد في اللامساواة في الدخل الكلي يرجع بالأساس إلى انهيار الدخول العليا من رأس المال. وتشير كل المعلومات التي في أيدينا إلى أن نفس الشيء يصدق على كل البلاد المتقدمة[297]. لذلك من الضروري أن نفهم كيف ولماذا حدث ذلك التقلص التاريخي للامساواة في الثروة.

وتزيد أهمية المسألة لأن تركز ملكية رأس المال يبدو في ازدياد مرة أخرى اليوم، بينما ترتفع نسبة رأس المال/ الدخل ويتباطأ النمو. تثير إحتمالية اتساع فجوة الثروة أسئلة عديدة بسبب تبعاتها في الأجل الطويل. وهي مقلقة بشكل أكبر من فجوة الدخل بين كبار المديرين، التي تبقى إلى اليوم ظاهرة محددة جغرافيًا.

الثروة فائقة التركز: أوروبا وأمريكا

كما لاحظنا في الفصل السابع، دائمًا ما يتسم توزيع الثروة، وبالتالي توزيع الدخل من رأس المال، بدرجة أعلى كثيرًا من التركز بالمقارنة مع توزيع الدخل من العمل. وفي كل المجتمعات المعروفة في كل الأزمنة، لا يمتلك النصف الأفقر من السكان أي شيء فعليًا

(297) على وجه التحديد، كل بيانات تركيبة الدخل من حيث مستوى الدخل الكلي تدعم هذه النتيجة. ويصدق الشيء نفسه على سلاسل البيانات التي تبدأ في أواخر القرن التاسع عشر (لألمانيا واليابان ودول إسكندنافية عديدة). وتتسم البيانات المتوفرة عن البلاد الفقيرة والناشئة بتشظي أكبر لكنها تخبرنا بنمط مماثل. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



(عادة ما يزيد قليلًا على 5 في المائة من إجمالي الثروة)، وتمتلك الشريحة العشرية الأعلى في سلم الثروة أغلب ما يمكن أن يُملك (عمومًا أكثر من 60 في المائة من إجمالي الثروة وأحيانًا ما يصل إلى 90 في المائة). أما باقي السكان (وهم بالتعريف، الـ 40 في المائة في المنتصف) فيملكون ما بين 5 إلى 35 في المائة من كل الثروة[298]. ولقد أشرت أيضًا إلى أن ظهور الطبقة الوسطى المالكة، التي هي المجموعة الوسيطة الأغنى بشكل واضح من النصف الأفقر من السكان. وتملك هذه المجموعة بين ربع إلى ثلث الثروة القومية. وبلا شك كان ظهور هذه الطبقة الوسطى هو أهم تحول بنيوي أثر على توزيع الثروة على المدى الطويل.

لماذا حدث هذا التحول؟ للإجابة عن هذا السؤال، يجب إلقاء نظرة أقرب على التسلسل الزمني. متى وكيف بدأت اللامساواة في الثروة في التراجع؟ كي أكون صريحًا لم أكن قادرًا على دراسة التطور التاريخي للامساواة في الثروة في نفس عدد البلاد التي درستها في حالة اللامساواة في الدخل، بسبب أن المصادر الضرورية (بالأساس سجلات الوصايا) ليست متاحة دائمًا للأسف.

لدينا تقديرات تاريخية كاملة إلى حد كبير فيما يخص فرنسا وبريطانيا والولايات المتحدة والسويد. والدروس المستخلصة من تاريخ هذه البلاد واضحة بدرجة كبيرة ومتسقة، حيث إنه يمكننا أن نقول شيئًا عن أوجه الشبه والاختلاف بين المسارات الأوروبية والمسار الأمريكي[299]. علاوة على ذلك، فبيانات الثروة عندها ميزة هائلة لا تتوافر في بيانات الدخل. فهي تسمح لنا في بعض الحالات بالعودة أكثر في الماضي. الآن دعوني أفحص البلاد الأربعة التي درستها بالتفصيل واحدًا تلو الآخر.

فرنسا: مرصد الثروة الخاصة

تثير الحالة الفرنسية الاهتمام بشكل خاص لأن فرنسا هي البلد الوحيد الذي لدينا بخصوصه مصدر متجانس بحق، مما يسمح لنا بدراسة توزيع الثروة بشكل متصل من أواخر القرن الثامن عشر إلى الوقت الحاضر. في عام 1791، بعد إلغاء المزايا المالية للنبلاء بوقت قصير، تم فرض ضريبة على التركات والهبات جنبًا إلى جنب مع سجل للثروة. كانت تلك ابتكارات مدهشة في وقتها، تستحق الالتفات بسبب شمول نطاقها. كانت ضريبة

(298) انظر الجدول 7.2.

(299) تعطي سلاسل البيانات الموازية المتوفرة للبلاد الأخرى نتائج متسقة. مثلًا، تقترب التطورات التي نلاحظها في الدنمارك والنرويج منذ القرن التاسع عشر بشدة من المسار السويدي. أما البيانات الخاصة باليابان وألمانيا فتخبرنا عن قوة محركة مشابهة لفرنسا. وتخرج دراسة حديثة عن أستراليا بنتائج تتسق مع النتائج التي تم الحصول عليها بالنسبة للولايات المتحدة. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



التركات الجديدة شاملة بثلاث طرق: الأولى، انطبقت على كل أنواع الملكية: الأرض الزراعية والعقارات الحضرية والريفية الأخرى والنقد والسندات الحكومية والخاصة، والأنواع الأخرى من الأصول المالية كالأسهم أو حصص الشراكة، والأثاث، والأشياء الثمينة، وهكذا. والثانية، انطبقت على كل أصحاب الثروة، سواء كانوا نبلاء أم عوام. الثالثة، انطبقت على الثروات من كل الأحجام، كبرت أم صغرت. علاوة على ذلك، لم يقتصر غرض هذا الإصلاح الجوهري على ملء خزائن النظام الجديد، وإنما أيضًا تمكين الحكومة من تسجيل كل نقل لملكية الثروة، سواء عبر الوصية (عند وفاة صاحبها) أو الهبة (وهو حي)، من أجل ضمان التنفيذ الكامل لحقوقهم في الملكية.

باستخدام اللغة الرسمية، لقد تم تصنيف ضريبة التركات والهبات دائمًا على أنها من ضمن رسوم التسجيل droits d'enregistrement، وتحديدًا من رسوم نقل الملكية droits de mutation، وهي رسوم تفرض على حقوق الملكية التي ينقلها أصحابها بمحض إرادتهم ومن دون مقابل في شكل إرث أو هبة، أو أحيانًا نقل الملكية عبر عقود البيع والشراء mutation à titres onéreux (وهي التحويلات التي تتم في مقابل النقد أو مقابل سندات مالية أخرى). من ثم كان غرض القانون هو السماح لكل صاحب ملكية، صغيرة أم كبيرة، بتسجيل لقبه وبالتالي التمتع بحقوق الملكية الخاصة به بشكل مضمون تمامًا، بما يتضمن الحق في اللجوء للسلطات العامة في حالة العُسر. ومن ثم تم تأسيس نظام كامل لسجلات الملكية في أواخر تسعينات القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، بما فيه سجل قيد عقاري مازال موجودا لليوم.

في الجزء الرابع أقول المزيد عن تاريخ ضرائب التركات في البلاد المختلفة. عند هذه المرحلة، الضرائب تكتسب أهميتها فقط كمصدر تاريخي. في معظم البلاد الأخرى، لم يتم فرض ضرائب على التركات والهبات يمكن مقارنتها بالضرائب الفرنسية حتى نهاية القرن التاسع عشر أو بداية القرن العشرين. في بريطانيا، وحَّد إصلاح عام 1894 الضرائب السابقة على المنقولات من ملكية العقارات (real estate) والأصول المالية والممتلكات الشخصية (personal estate)، لكن لم توجد إحصاءات متسقة للتركات تغطي كل أنواع الملكية إلا منذ أعوام 1919-1920 فقط.

وفي الولايات المتحدة، لم تستحدث الضريبة الفدرالية على التركات والهبات إلا في عام 1916 ولم تغط سوى أقلية ضئيلة من السكان. (على الرغم من أن الضرائب التي تغطي الشرائح الأعلى من المُلَّاك كانت موجودة في بعض الولايات، إلا أنها كانت تفتقر للتجانس إلى حد كبير). من ثم يصعب جدًا دراسة تطور تفاوتات الثروة في هذين البلدين قبل الحرب العالمية الأولى. للتأكيد، هناك العديد من وثائق الوصايا وسجلات الوصايا، في الأغلب



لها أصل خاص تتعامل مع مجموعات فرعية معينة من السكان وأنواع من الملكية، لكن لا توجد طريقة واضحة لاستخدام هذه السجلات لاستخلاص استنتاجات عامة.

هذا مما يدعو للأسف، لأن الحرب العالمية الأولى كانت صدمة كبرى للثروة وتوزيعها. وأحد الأسباب الأساسية في دراسة الحالة الفرنسية هو تحديدًا أنها ستسمح لنا بوضع نقطة التحول المحورية تلك في منظور تاريخي أطول. بين عامي 1791 و1901، كان هناك معدل موحد لضريبة التركة والهبة. اختلفت الضريبة بحسب صلة القرابة لكنها كانت هي نفسها بغض النظر عن القيمة التي تم تحويلها، وعادة ما كانت منخفضة جدًا (في العموم 1–2 في المائة). ثم صارت الضريبة تصاعدية بشكل طفيف في عام 1901 بعد معركة برلمانية طويلة.

بدأت الحكومة، التي كانت تنشر إحصاءات مفصلة عن تدفق الإرث من خلال الوصايا والعطايا منذ عشرينات القرن التاسع عشر، في تجميع مجموعة متنوعة من الإحصاءات من حيث حجم التركة في عام 1901. ومن وقتها وحتى خمسينات القرن العشرين صارت هذه الإحصاءات أكثر تعقيدًا (بتقسيمات متقاطعة تتعلق بالعمر وحجم التركة ونوع الملكية... إلخ). وبعد عام 1970، صارت الملفات الإلكترونية التي تحتوي على عينات ممثلة من محفوظات ضريبة التركة والهبات في عام بعينه متاحة، وبالتالي أمكن مد قاعدة المعلومات إلى أعوام 2000–2010.

بالإضافة إلى المصادر الغنية التي أنتجتها السلطات الضريبية مباشرة على مدار القرنين الماضيين، قمت أيضًا ، مع بوستل–فيناي وروزنتال، بتجميع عشرات الآلاف من إقرارات الأفراد (التي تم حفظها بعناية شديدة في أرشيف محفوظات المصالح الضريبية وفي الأرشيف القومي منذ أوائل القرن التاسع عشر) بغرض بناء عينات كبيرة تغطي كل عقد من 1800–1810 إلى 2000–2010. يعطينا أرشيف سجلات الوصايا الفرنسية رؤية غنية ومفصلة بشكل استثنائي لقرنين من تراكم وتوزيع الثروة[300].

(300) من أجل توصيف محدد للمصادر المختلفة انظر:

Thomas Piketty, On the Long- Run Evolution of Inheritance: France 1820– 2050, Paris School of Economics,2010

التي ظهرت نسخة مختصرة منها في

the Quarterly Journal of Economics,126, no. 3 [August 2011]: 1071– 131).

وقام جيل بوستل–فيناي وجان–لوران روزنتال بتجميع الإقرارات الفردية من سجل محفوظات باريس. استخدمنا أيضًا الإقرارات التي تم تجميعها مسبقًا لفرنسا كلها تحت رعاية مشروع Enquête TRA بفضل جهود باحثين آخرين كثيرين، وتحديدًا جيروم بورديو وليونيل كيزتنباوم وآكيكو سوا–آيزنهان. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



يقدم الشكل 10.1 النتائج الرئيسية التي حصلت عليها بالنسبة لتطور توزيع الثروة من عام 1810 إلى عام 2010[301]. الاستنتاج الأول هو أنه فيما سبق صدمات 1914-1945، لم يكن هناك أي اتجاه يمكن ملاحظته نحو انخفاض اللامساواة في ملكية رأس المال. بل كان هناك اتجاه ضعيف لزيادتها خلال القرن التاسع عشر (بدءًا من مستوى مرتفع بالفعل) وحتى لتسارع في المسار اللامساواتي المتصاعد في الفترة 1880-1913. امتلكت الشريحة العشرية العليا بالفعل ما بين 80 إلى 85 في المائة من كل الثروة عند بداية القرن التاسع عشر. وبحلول بداية القرن العشرين، كانت تمتلك نحو 90 في المائة. وكانت الشريحة المئوية العليا وحدها تمتلك 40-45 في المائة من ثروة الأمة في أعوام 1800-1810، وتجاوز نصيبها 50 في المائة في 1850-1860 ثم وصل إلى 60 في المائة في 1900-1910[302].

بالنظر في تلك البيانات من المسافة التاريخية المتاحة لنا اليوم، لا يمكن إلا أن يصدمنا التركز الهائل في رأس المال في فرنسا أثناء «العصر الجميل»، وعلى الرغم من ذلك الخطاب المطمئن للنخب الاقتصادية والسياسية للجمهورية الثالثة. في باريس، التي كانت موطنًا لما يزيد قليلًا على واحد على العشرين من السكان في العقدين 1900-1910 برغم امتلاكها ربع الثروة، كان تركز الثروة ما زال أعظم، ويبدو أنه زاد دون حدود خلال العقود التي سبقت الحرب العالمية الأولى. في العاصمة، حيث في القرن التاسع عشر مات ثلثا السكان دون أن يتركوا ثروة من أي نوع للأجيال التالية (بالمقارنة مع نصف السكان في باقي فرنسا). في الوقت نفسه كانت باريس هي المكان الذي تركزت فيه أكبر الثروات، بوصول نصيب الشريحة المئوية العليا إلى 55 في المائة في بداية القرن وارتفاعه إلى 60 في المائة في أعوام 1880-1890 ثم إلى 70 في المائة قبيل الحرب العالمية الأولى (انظر الشكل 10.1). بالنظر لهذا المنحنى من الطبيعي التساؤل عن المدى الذي كان ارتفاع تركز الثروة ليصل إليه لو لم تكن هناك حرب.

---

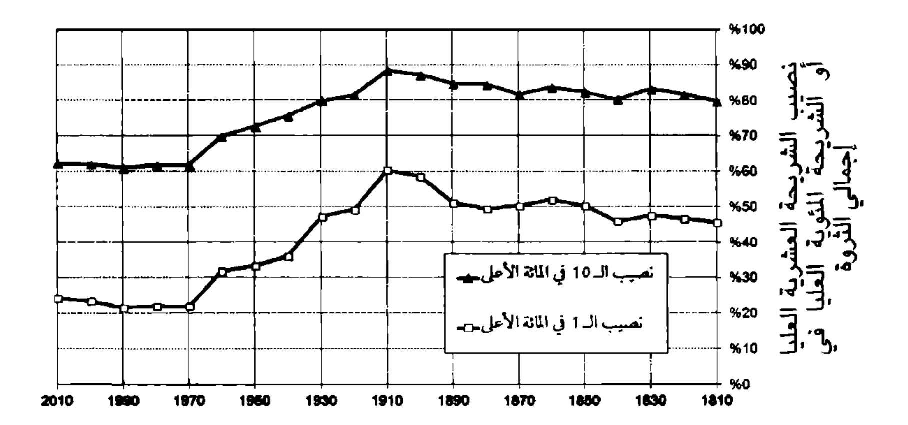
(301) من أجل تحليل مفصل لهذه النتائج انظر

Thomas Piketty, Gilles Postel- Vinay, and Jean- Laurent Rosenthal, Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807– 1994, American Economic Review 96, no. 1 (February 2006): 236– 56.

النسخة المقدمة هنا هي نسخة محدثة من سلاسل البيانات هذه. ويركز الشكل 10.1 والأشكال التالية على المتوسطات لكل عقد من أجل تركيز الانتباه على التطور طويل الأجل. كل سلاسل البيانات السنوية متاحة على الإنترنت.

(302) تم حساب نصيب كل شريحة عشرية ومئوية مشار إليه في الشكل 10.1 وما يعقبه كنسبة من إجمالي الثروة الخاصة. لكن بما أن الثروات الخاصة تشكل تقريبًا كل الثروة القومية فإن هذا لا يمثل أي اختلاف.





الشكل 10.1: اللامساواة في الثروة في فرنسا أعوام 1810-2010

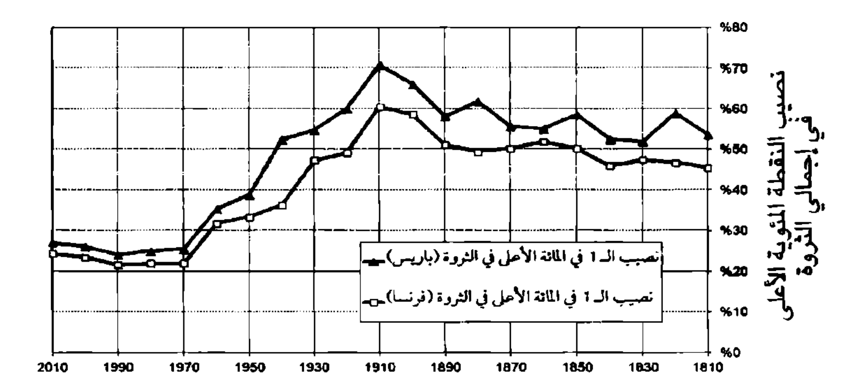
تمتلك الشريحة العشرية العليا (ال 10 في المائة الأكثر امتلاكًا للثروة) 80-90 في المائة من إجمالي الثروة في 1810-1910 و60-65 في المائة اليوم.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

تسمح لنا سجلات الوصايا أيضًا برؤية أنه على مدار القرن التاسع عشر كانت الثروة تتوزع بشكل لامساواتي بين الفئات العمرية تقريبًا بنفس الطريقة كما في البلد كله. نلاحظ أن التقديرات المشار إليها في الشكلين 10.1-10.2 (والأشكال التالية) تعكس اللامساواة في الثروة بين السكان البالغين (الأحياء) في كل فترة. نبدأ بالثروة وقت الوفاة لكن نعيد إعطاء كل مشاهدة وزنها في علاقتها بعدد الأفراد الأحياء في كل فئة عمرية في الفترة الزمنية المعنية. عمليًا، لا يؤدي هذا لاختلاف مهم. فتركز الثروة بين الأحياء يزيد بالكاد بعدة نقاط قليلة على الثروة الموروثة عند الوفاة، والتطور الزمني مماثل تقريبًا في كل الحالات[303].

(303) هذا الأسلوب الذي يطلق عليه «مضاعف الوفيات mortality multiplier» يتعلق بإعادة إعطاء كل مشاهدة وزنًا جديدًا منسوبًا لمقلوب معدل الوفيات في كل مجموعة عمرية: فالشخص الذي يموت في الأربعين يمثل أشخاصًا أحياء أكثر من شخص يموت في الثمانين (علينا أن نأخذ في حسابنا أيضًا تفاضل الوفيات من حيث مستوى الثروة). هذا الأسلوب تم تطويره من قبل اقتصاديين وإحصائيين فرنسيين وبريطانيين (بالذات ب. ماليه و م. ج. سياليس وه. ستروت وج. سي ستامب) في أعوام 1900-1910 وتم استخدامه في كل البحث التاريخي اللاحق. عندما تتوفر لنا بيانات من مسوح الثروة أو ضرائب الثروة السنوية على الأحياء (كما في الدول الإسكندنافية حيث وجدت مثل هذه الضرائب منذ القرن العشرين، أو كما في فرنسا ببيانات ضريبة الثروة في الفترة 1990-2010)، يمكننا التحقق من سلامة هذا الأسلوب وصقل افتراضاتنا المتعلقة بتفاضل الوفيات. انظر الملحق الفني على الإنترنت للمزيد عن هذه القضايا المنهجية.





الشكل 10.2: اللامساواة في الثروة في باريس في مقابل فرنسا، أعوام 1810-2010

يمتلك الـ 1 % العليا (الـ 1 في المائة الأكثر ثراء) 70 % من إجمالي الثروة في باريس عشية الحرب العالمية الأولى

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

إلى أي حد كانت الثروة متركزة في فرنسا أثناء القرن الثامن عشر وحتى عشية الثورة؟ للأسف من المستحيل عقد مقارنات محددة في غياب مصدر مماثل لسجلات الوصايا التي خلقتها المجالس الثورية (لدينا بيانات غير متجانسة ومجموعات بيانات غير كاملة فيما يخص النظام القديم، كما هو وضع بريطانيا والولايات المتحدة حتى أواخر القرن التاسع عشر). لكن كل العلامات تشير إلى إن اللامساواة في الثروة الخاصة تناقصت قليلًا بين عامي 1870 و1810 بفعل إعادة توزيع الأراضي الزراعية وإلغاء الدين العام خلال الثورة. جنبًا إلى جنب مع صدمات أخرى تعرضت لها ثروات الأرستقراطية.

من الممكن أن الشريحة العشرية العليا حصلت على 90 في المائة من إجمالي الثروة، وربما أكثر قليلًا، عشية عام 1789، وأن الشريحة المئوية العليا حصلت على 60 في المائة أو أكثر. في المقابل، فإن المليار النازحة «Le milliards des émigrés» (المليار فرنك التي دفعت للنبلاء كتعويض مقابل الأرض التي تمت مصادرتها أثناء الثورة) وعودة النبلاء لمقدمة المشهد السياسي، أسهما في إعادة تكوين بعض الثروات القديمة خلال فترة ملكيات الاقتراع المقيد (أعوام 1815-1848). في الواقع، تكشف بيانات التركات الخاصة بنا أن نسبة الأسماء الأرستقراطية في الشريحة المئوية العليا من سلم الثروة الباريسية قد زادت تدريجيًا من 15 في المائة بالكاد في الأعوام 1800-1810 إلى نحو 30 في المائة في 1840-1850 قبل أن تتعرض لهبوط لا يتوقف من الأعوام 1850-1860 وصاعد، متراجعًا إلى أقل من 10 في المائة بحلول العقد 1890-1900[304].

(304) انظر الملحق الفني على الإنترنت. في الغالب تتعدى هذه النسبة 50 قبل عام 1789.



على الرغم من ذلك لا ينبغي المبالغة في حجم التغيرات التي أطلقتها الثورة الفرنسية. فخلف التراجع المرجح في اللامساواة في الثروة بين عامي 1810 و1870 الذي تبعته زيادة تدريجية بين عامي 1810 و1910 وخصوصًا بعد عام 1870، فإن الحقيقة الأهم هي أن اللامساواة في ملكية رأس المال ظلّت مستقرة نسبيًا عند مستوى مرتفع للغاية على مدار القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. أثناء هذه الفترة، امتلكت الشريحة العشرية العليا دومًا 80 إلى 90 في المائة من إجمالي الثروة، بينما امتلكت الشريحة المئوية العليا 50 إلى 60 في المائة.

وكما بينت في الجزء الثاني، تحول هيكل رأس المال بشكل كامل بين القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين (حل رأس المال الصناعي والمالي والعقارات بشكل شبه كامل محل رأس المال المتجسد في الأراضي)، لكن إجمالي الثروة، مقاسة بسنوات الدخل القومي، ظل مستقرًا نسبيًا. على وجه الخصوص، لم يكن للثورة الفرنسية سوى أثر محدود على نسبة رأس المال/ الدخل. كما أوضحنا للتو، الثورة أيضًا كان لها أثر ضعيف نسبيًا على توزيع الثروة. في أعوام 1810-1820، أي حقبة الأب جوريو وراستينياك والآنسة فيكتورين، كانت الثروة في الغالب تتوزع بشكل أقل لامساواتية بما كان عليه الأمر خلال النظام القديم. لكن الاختلاف كان في الحقيقة طفيفًا للغاية، قبل وبعد الثورة على حد سواء، ظلت فرنسا مجتمعًا ميراثيًا يتسم بتركز فائق لرأس المال، لعب فيه الإرث والزواج دورًا محوريًا. وأمكن للإرث أو للزواج أن يؤمنا مستوى من البحبوحة لا يمكن الحصول عليه من خلال العمل أو الدراسة.

في «العصر الجميل»، كانت الثروة أكثر تركزًا مقارنة بالوقت الذي حاضر فيه فوتران راستينياك. حافظت فرنسا في جوهرها على المجتمع نفسه، بنفس الهيكل الأساسي للامساواة من النظام القديم إلى الجمهورية الثالثة، برغم التغيرات الاقتصادية والسياسية الضخمة التي حدثت في تلك الأثناء.

تمكننا سجلات الوصايا أيضًا من ملاحظة أن انخفاض نصيب الشريحة العشرية العليا في الثروة القومية في القرن العشرين قد كان في صالح الـ 40 في المائة من السكان في منتصف سلم الثروة بشكل حصري، بينما لم يزد نصيب النصف الأفقر إلا نادرًا (وظل أقل من 5 في المائة من إجمالي الثروة). على مدار القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، كان نصيب النصف الأدنى من السكان فعليًا من صافي الثروة يساوي الصفر. على وجه الخصوص، نجد أنه عند وقت الوفاة، كان الأفراد المنتمون إلى النصف الأفقر في توزيع الثروة لا يمتلكون أي عقارات ولا أي أصول مالية يمكن تمريرها للورثة، وذهبت أي ثروة صغيرة بحوزتهم بكاملها إلى النفقات المتعلقة بالوفاة وسداد الديون (في تلك الحالة يختار الورثة في العموم التنازل عن إرثهم). تجاوزت نسبة الأشخاص في هذا الوضع عند الوفاة الثلثين في باريس على مدار القرن التاسع عشر وحتى عشية الحرب العالمية الأولى، ولم يكن هناك أي اتجاه



للانخفاض. انتمى الأب جوريو لهذه المجموعة الواسعة، حيث مات في فقر مدقع وقد تخلت عنه ابنتاه. وقد طالبت صاحبة النزل الذي كان يعيش فيه راستينياك بما كان الرجل العجوز مدينًا لها به، وكان عليه أيضًا أن يسدد تكاليف الدفن التي تعدت القيمة الضئيلة لمقتنيات المتوفى الشخصية. مات نصف الفرنسيين تقريبًا في ظروف مشابهة في القرن التاسع عشر، دون أي ثروة يتركونها للورثة، أو بصافي ثروة سالب ولم تكد تتزحزح هذه النسبة في القرن العشرين[305].

اللامساواة في رأس المال في أوروبا «العصر الجميل»

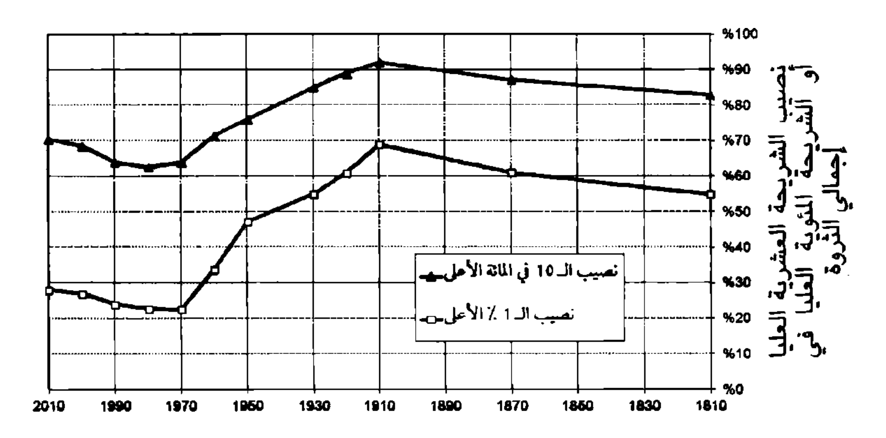
تكشف البيانات المتاحة بخصوص بلاد أوروبية أخرى، برغم أنها ناقصة، بشكل لا لبس فيه أن التركز المتطرف في الثروة في القرن الثامن عشر والقرن التاسع عشر وحتى عشية الحرب العالمية الأولى، كان ظاهرة أوروبية وليس فرنسية فقط.

في بريطانيا، لدينا بيانات مفصلة عن التركات منذ عقد السنوات 1910-1920 فصاعدًا، وخضعت هذه السجلات لدراسة مكثفة من قبل العديد من الباحثين (أهمهم أتكينسون وهاريسون). ولو أننا استكملنا هذه الإحصاءات بإضافة تقديرات للسنوات الأخيرة إلى التقديرات الأكثر صلابة لكن الأقل تجانسًا التي قام بها بيتر ليندر للفترة 1810-1870 (القائمة على عينات من أرشيف التركات)، نجد أن التطور الكلي كان مشابها للحالة الفرنسية إلى حد كبير، على الرغم من أن مستوى اللامساواة كان دومًا أعلى إلى حد ما في بريطانيا. فقد كان نصيب الشريحة العشرية العليا من إجمالي الثروة عند 85 في المائة من عام 1810 إلى عام 1870 وتجاوز الـ90 في المائة في العقدين 1900-1910. وارتفع نصيب الشريحة المئوية الأعلى من 55-60 في المائة في الفترة 1810-1870 إلى نحو 70 في المائة في العقدين 1910-1920 (انظر الشكل 10.3). إن البيانات البريطانية غير كاملة خاصةً بالنسبة للقرن التاسع عشر، لكن ترتيب الأحجام واضح جدًا: كانت الثروة في بريطانيا تتسم بالتركز الشديد في القرن التاسع عشر ولم تظهر أي اتجاه لتراجع هذا التركز قبل 1914. من المنظور الفرنسي، الحقيقة الأكثر لفتًا للنظر هي أن اللامساواة في ملكية رأس المال كانت في بريطانيا أعلى منها في فرنسا بشكل طفيف أثناء «العصر الجميل»، برغم أن نخب الجمهورية الثالثة كان يروق لهم وقتها تصوير فرنسا كمجتمع مساواتي بالمقارنة بجارتها الملكية عبر المانش. في الواقع، فإنه من الواضح أن الطبيعة الشكلية للنظام السياسي كان لها تأثير ضعيف للغاية على توزيع الثروة في البلدين.

---

(305) عن هذه المسألة انظر أيضًا:
Jérôme Bourdieu, Gilles Postel- Vinay, and Akiko Suwa-Eisenmann, Pourquoi la Richesse ne s'est- elle pas Diff usée Avec la Croissance? Le Degré Zéro de l'Inégalité et son Evolution en France: 1800– 1940, Histoire et Mesure 18, 198 –147 :(2003) 2/.



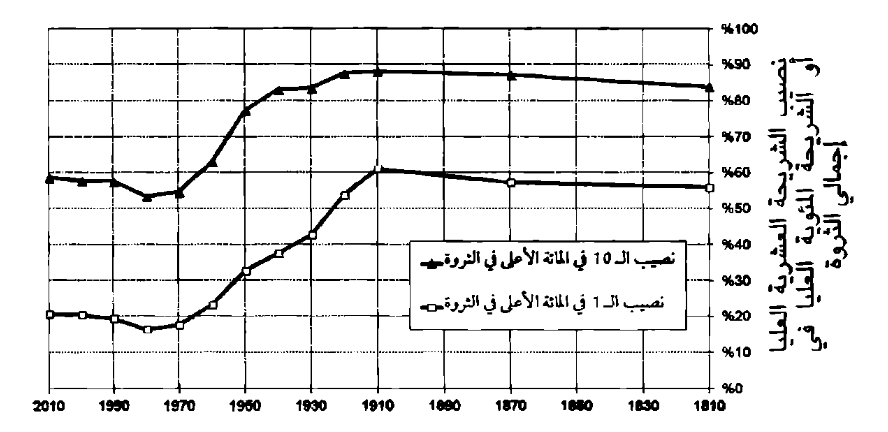


الشكل 10.3: اللامساواة في الثروة في بريطانيا، أعوام 1810-2010

كانت الشريحة العشرية العليا تمتلك 80-90 % من إجمالي الثروة في أعوام 1810-1910 وتمتلك اليوم 70 %.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

نجد في السويد، حيث بيانات أثرى الأثرياء متاحة منذ عام 1910، والتي استفاد منها أخيرًا أولسون ورواين ووالدنستروم، والتي لدينا أيضًا تقديرات بخصوصها للفترة 1810-1870 (من قبل لي سولتو على وجه التحديد)، مسارًا شديد التشابه مع ما لاحظناه في فرنسا وبريطانيا (انظر الشكل 10.4). وفي الواقع تؤكد بيانات الثروة السويدية ما نعرفه بالفعل من إقرارات الدخل: لم تكن السويد البلد المساواتي هيكليًا الذي نتخيله أحيانًا. للتأكيد، فقد حقق تركز الثروة في السويد أدنى مستوى للامساواة تمت ملاحظته في أي من سلاسل بياناتنا التاريخية (بتملك الشريحة العشرية العليا بالكاد ل 50 في المائة من إجمالي الثروة، وتملك الشريحة المئوية العليا لما يزيد قليلًا عن 15 في المائة). على الرغم من ذلك، يظل مستوى اللامساواة مرتفعًا إلى حد كبير. علاوة على ذلك، زادت اللامساواة في السويد بدرجة كبيرة منذ السنوات 1980-1990 (في عام 2010، كان يقترب من فرنسا). الأكثر من ذلك، يجدرذكر أن الثروة السويدية كانت في نفس مستوى تركز الثروة الفرنسية والبريطانية في العقدين 1900-1910. في «العصر الجميل»، كانت الثروة متركزة بشكل كبير في كل البلاد الأوروبية. من الضروري أن نفهم لماذا كان الأمر كذلك، ولماذا تغير كثيرًا جدًا على مدار القرن العشرين.



الشكل 10.4: اللامساواة في الثروة في السويد، أعوام 1810-2010

كان الـ 10 % الأغنى يحوزون 80-90 % من إجمالي الثروة في الفترة 1810-1910، ويحوزون 60 % اليوم.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

علاوة على هذا، نلاحظ أننا نجد أيضًا نفس التركز شديد الارتفاع في الثروة في معظم المجتمعات فيما سبق القرن التاسع عشر - بامتلاك الشريحة العشرية العليا لما بين 80 إلى 90 في المائة من رأس المال، والشريحة المئوية العليا لما بين 50 إلى 60 في المائة - وعلى وجه الخصوص في المجتمعات التقليدية الزراعية في المرحلة الحديثة، بالإضافة إلى العصور الوسطى والقديمة. إن المصادر المتاحة ليست قوية بشكل كافٍ للسماح بمقارنات محددة أو بدراسة التطورات عبر الزمان، لكن ترتيب الأحجام التي حصلنا عليها بشأن أنصبة الشريحة العشرية العليا والشريحة المئوية العليا في إجمالي الثروة (وبالذات في إجمالي أرض المزارع) هو قريب بشكل عام مما نجد في فرنسا وبريطانيا والسويد في القرن التاسع عشر والعصر الجميل[306].

ظهور الطبقة الوسطى المالكة

ثلاثة أسئلة ستشغلنا فيما تبقى من هذا الفصل. لماذا كانت تفاوتات الثروة متطرفة بهذا القدر، وتتفاقم قبل الحرب العالمية الأولى؟ ولماذا يعتبر تركز الثروة اليوم أدنى من أعلى مستوياته التاريخية برغم حقيقة أن الثروة تزدهر مرة أخرى عند بداية القرن الواحد

(306) انظر على سبيل المثال البيانات المثيرة للاهتمام عن توزيع الأرض في:
Roger S. Bagnall, «Landholding in Late Roman Egypt: The Distribution of Wealth,» *Journal of Roman Studies* 82 (November 1992): 128-49.
وهناك أعمال أخرى من نفس النوع تقدم نتائج مشابهة. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



والعشرين كما فعلت عند بداية القرن العشرين (كما يظهر من تطور نسبة رأس المال/ الدخل)؟ وأخيرًا، هل يمكن تغيير هذا الوضع؟

في الواقع، فإن الاستنتاج الثاني الذي يظهر بوضوح من البيانات الفرنسية التي يوضحها الشكل 10.4 هو أن تركز الثروة، بالإضافة إلى تركز الدخل من الثروة، لم يتعافيا أبدًا بشكل كامل من صدمات أعوام 1914-1945. فقد تراجع نصيب الشريحة العشرية العليا من إجمالي الثروة إلى 60-70 في المائة بين أعوام 1950-1970، بعد أن كان قد وصل إلى 90 في المائة في 1910-1920. وانخفض نصيب الشريحة المئوية العليا بشكل أكثر حدة من 60 في المائة في أعوام 1910-1920 إلى 20-30 في المائة في أعوام 1950-1970. وبالمقارنة بالاتجاه السابق على الحرب العالمية الأولى، الانقطاع واضح وغالب. للتأكيد، بدأت اللامساواة في الثروة في الارتفاع مجددًا في العقدين 1980-1990، وزادت العولمة المالية من صعوبة قياس الثروة وتوزيعها في الإطار القومي. وصار ينبغي علينا أن نقيس اللامساواة في الثروة في القرن الواحد والعشرين أكثر وأكثر على المستوى العالمي.

وعلى الرغم من كل عناصر عدم اليقين تلك، ليس هناك شك في أن اللامساواة في الثروة اليوم في مستوى أقل مما كانت عليه منذ قرن مضى. فنصيب الشريحة العشرية العليا اليوم نحو 60-65 في المائة، وهو أقل بوضوح من المستوى الذي سجله في «العصر الجميل» برغم أنه لا يزال مرتفعًا جدًا. ما يختلف جوهريًا الآن هو وجود الطبقة الوسطى المالكة، التي تمتلك نحو ثلث الثروة القومية، وهو قدر لا يمكن اعتباره قليل الشأن.

تؤكد البيانات المتوفرة للبلاد الأوروبية الأخرى أن ذلك التطور كان ظاهرة عامة. في بريطانيا، تراجع نصيب الشريحة العشرية العليا من 90 في المائة عشية الحرب العالمية الأولى إلى 60-65 في المائة في السبعينات، وهو حاليًا نحو 70 في المائة. وانهار نصيب الشريحة المئوية العليا في غمار صدمات القرن العشرين، لينخفض من نحو 70 في المائة خلال العقدين 1910-1920 إلى ما يزيد بالكاد على 20 في المائة خلال العقدين 1970-1980، ثم ارتفع إلى 25-30 في المائة اليوم (انظر الشكل 10.3). في السويد، كانت ملكية رأس المال دومًا أقل تركزًا من بريطانيا، لكن المسار الكلي مشابه إلى حد كبير (انظر الشكل 10.4). في كل حالة نجد أن ما فقده أغنى 10 في المائة قد انتفعت به بالأساس الطبقة الوسطى المالكة (التي نعرفها على أنها الـ 40 في المائة في منتصف السلم)، ولم يذهب للنصف الأفقر من السكان الذي كان نصيبه من إجمالي الثروة صغير الحجم دائمًا (عموما قرب الـ 5 في المائة)، حتى في السويد (حيث لم يزد أبدًا عن 10 في المائة).

في بعض الحالات كبريطانيا، نجد أن ما فقده الواحد في المائة الأغنى قد جلب مكاسب مهمة للتسعة في المائة التالين لهم على أعلى سلم الثروة. على الرغم من هذا، بصرف النظر عن مثل تلك الخصوصيات القومية، فإن التشابه العام في مسارات البلاد الأوروبية المختلفة لافت جدًا للنظر. فقد كان التحول البنيوي الجوهري هو ظهور مجموعة متوسطة تمثل نصف



السكان تقريبًا، وتتكون من أفراد تمكنوا من الحصول على بعض رأس المال لأنفسهم، ما يكفي لأن يملكوا مجتمعين ما بين ربع إلى ثلث الثروة الإجمالية للأمة.

اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة

أتحول الآن إلى الحالة الأمريكية. هنا أيضًا لدينا إحصاءات للوصايا من أعوام 1910 1920 وصاعد، وهي إحصاءات استخدمها الباحثون بشكل مكثف (خاصة لامبمان وكوبزك وسايز). للتأكيد، هناك محاذير مهمة تتعلق باستخدام هذه البيانات بسبب نسبة السكان الصغيرة التي غطتها ضريبة التركات الفدرالية. على ذلك، يمكن استكمال التقديرات القائمة على بيانات التركات بالمعلومات من مسوح الثروة التفصيلية التي أجراها بنك الاحتياط الفدرالي منذ الستينات (التي استخدمها بالأساس آرثر كينيكيل وإدوارد وولف)، وبالتقديرات الأقل تماسكًا للفترة 1810–1870 التي تقوم على محفوظات أرشيف التركات وبيانات تعداد الثروة، والتي استغلها كل من أليس هانسون جونز ولي سولتو على التوالي[307].

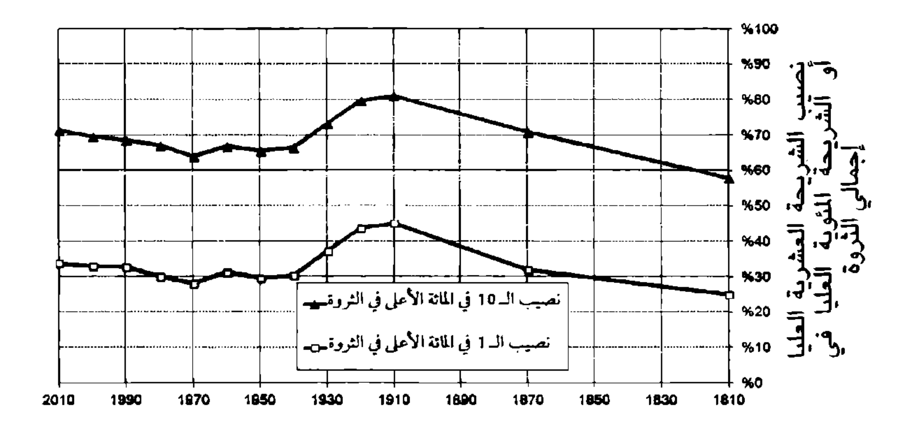
تبرز اختلافات مهمة بين المسارين الأوروبي والأمريكي. أولًا، يظهر أن اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة في حدود عام 1800 لم تكن أعلى بكثير من السويد خلال العقدين 1970–1980. ولا يوجد ما يدهش في ذلك بما أن الولايات المتحدة كانت بلدًا جديدًا تشكَّل سكانه بالأساس من مهاجرين جاءوا للعالم الجديد بثروة قليلة أو لا ثروة على الإطلاق، ولم يكن قد مرَّ وقت يكفي لمراكمة وتركيز الثروة. على الرغم من ذلك تترك البيانات الكثير مما هو مطلوب، وهناك بعض الاختلاف بين الولايات الشمالية (حيث تخبرنا التقديرات بمستوى من اللامساواة أقل من السويد في السبعينات والثمانينات) والولايات الجنوبية (حيث كانت اللامساواة أقرب إلى المستويات الأوروبية المعاصرة)[308]. ومن الحقائق الثابتة أن الثروة في الولايات المتحدة أصبحت متركزة بشكل متزايد على مدار القرن التاسع عشر. وفي عام 1910، كانت اللامساواة في رأس المال هناك مرتفعة جدًا برغم أنها كانت أقل من أوروبا. فقد امتلكت الشريحة العشرية العليا نحو 80 في المائة من إجمالي الثروة وامتلكت الشريحة المئوية العليا 45 في المائة منها (انظر الشكل 10.5).

---

(307) يمكن إيجاد التفاصيل الفنية والبيليوغرافية في الملحق الفني على الإنترنت.

(308) تجد بعض التقديرات أن الشريحة المئوية العليا في الولايات المتحدة امتلكت ككل أقل من 15 في المائة من إجمالي الثروة القومية في حدود عام 1800 لكن هذه النتيجة تعتمد كلية على القرار بالتركيز على الأشخاص الأحرار فقط وهو بديهيًا اختيار خلافي. أما التقديرات التي نرجع لها هنا فهي تعود على كل السكان (الأحرار والعبيد). انظر الملحق الفني على الإنترنت.





الشكل 10.5: اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة، أعوام 1810-2010

امتلك الــ 10 % الأغنى من أصحاب الثروة 80 % من إجمالي الثروة في عام 1910 ويمتلكون 75 % منها اليوم.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ومن اللافت للنظر أن اللامساواة في العالم الجديد حين بدت وأنها تلحق باللامساواة في أوروبا قد أقلقت الاقتصاديين الأمريكيين كثيرًا وقتها. على وجه الخصوص كان كتاب ويلفورد كينج عن توزيع الثروة في الولايات المتحدة في عام 1915، والذي مثل أول دراسة للموضوع - منورًا في هذا الشأن[309]. ومن منظور اللحظة الراهنة، قد يكون ذلك مدهشًا: لقد اعتدنا على مرِّ عقود مضت على حقيقة أن الولايات المتحدة أكثر لامساواتية من أوروبا وحتى أن العديد من الأمريكيين فخورون بهذا. (عادة ما يدفعون بأن اللامساواة هي شرط مسبق لحركية ريادة الأعمال ويصمون أوروبا بأنها ملاذ للمساواتية من الطراز السوفيتي). على الرغم من هذا، وقبل قرن مضى كان الواقع والمدركات بشأنه عكس ذلك تمامًا. فقد كان من الواضح للكل أن العالم الجديد كان بالطبيعة أقل لامساواتية من أوروبا القديمة، وأن هذا الاختلاف كان أيضًا مثارًا للفخر. وفي أواخر القرن التاسع عشر، في الفترة المعروفة بالعصر المذهب Gilded Age، حينما راكم بعض رجال الصناعة والمال الأمريكيون (مثلًا،

(309) انظر:

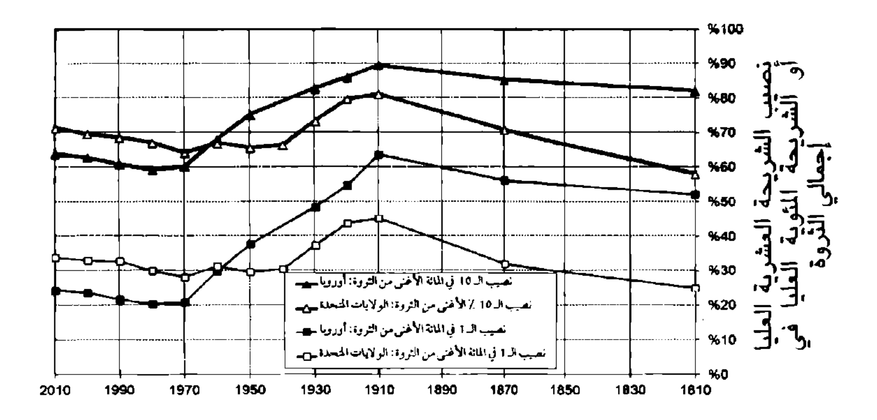
Willford I. King, *The Wealth and Income of the People of the United States* (New York: MacMillan, 1915).

كينج أستاذ للإحصاء والاقتصاد في جامعة ويسكنسون اعتمد على بيانات ناقصة لكنها ذات دلالة من ولايات أمريكية عديدة وقارنها ببعض التقديرات الأوروبية، بالأساس التي تقوم على إحصاءات الضرائب البروسية. ووجد أن الاختلافات أصغر كثيرًا مما تخيل.



جون د. روكفلر وأندرو كارنيجي وجي بي مورجان) ثروات غير مسبوقة، انزعج مراقبون أمريكيون عديدون من فكرة أن البلد كان يفقد روحه المساواتية الرائدة.

للتأكيد، كانت تلك الروح جزئيًا أسطورة، لكنها كانت أيضًا مبررة من خلال المقا... بتركز الثروة في أوروبا. سنرى في الجزء الرابع أن هذا الخوف من التطور لوضع مشابه لأوروبا كان جزءًا من السبب في أن الولايات المتحدة ابتكرت بشكل ريادي ضريبة تركات شديدة التصاعدية على الثروات الكبيرة، والتي اعتبرت غير متسقة مع القيم الأمريكية. بالإضافة إلى ضريبة تصاعدية على الدخول كان ينظر لها على أنها زائدة عن الحد. وبلا مبالغة، مرّت التصورات والمدركات بشأن اللامساواة وإعادة التوزيع والهوية القومية بتغيرات كبرى على مدار القرن العشرين.



الشكل 10.6: اللامساواة في الثروة في أوروبا مقابل الولايات المتحدة، أعوام 1810-2010

حتى منتصف القرن العشرين، كانت اللامساواة في الثروة أعلى في أوروبا من الولايات المتحدة.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

تقلصت اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة بين عامي 1910 و1950 بالضبط كما حدث للامساواة في الدخل، ولكن بشكل أقل كثيرًا من أوروبا. بدأ التراجع من مستوى أكثر انخفاضًا بينما كانت صدمات الحرب أقل عنفًا. بحلول عام 2010، تعدى نصيب الشريحة العشرية العليا في إجمالي الثروة 70 في المائة بينما اقترب نصيب الشريحة المئوية منها من 35 في المائة[310].

(310) هذه المستويات القائمة على المسوح الرسمية لمجلس الاحتياطي الفدرالي قد تكون منخفضة إلى حد ما (بالنظر إلى صعوبة احتساب الثروات الكبيرة)، وقد يكون نصيب الشريحة المئوية الأعلى قد وصل إلى 40 في المائة. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



في النهاية، كان تفكيك تركز الثروة في الولايات المتحدة على مدار القرن العشرين محدودًا إلى حد كبير. فنصيب الشريحة العشرية من إجمالي الثروة قد تراجع من 80 إلى 70 في المائة بينما في أوروبا انخفض من 90 في المائة إلى 60 في المائة (انظر الشكل 10.6)[311].

إن الاختلافات بين التجربتين الأمريكية والأوروبية واضحة. في أوروبا، شهد القرن العشرين تحولًا كاملًا للمجتمع: فقد تراجعت اللامساواة في الثروة، التي كانت عشية الحرب العالمية الأولى مرتفعة بقدر ما كانت عليه في ظل النظام القديم، إلى مستوى غير مسبوق في انخفاضه، منخفض إلى الحدِّ الذي به كان نصف السكان تقريبًا قادرين على امتلاك شيء ما من الثروة، وعلى الحصول على نصيب مهم من الثروة القومية لأول مرة. هذا جزء من تفسير موجة التفاؤل العارمة التي اجتاحت أوروبا في فترة أعوام 1945-1975. فقد شعر الناس بأنه تم التغلب على الرأسمالية وبأن اللامساواة والمجتمع الطبقي قد أبعدا إلى الماضي. يفسر ذلك أيضًا لماذا لم يتقبل الأوروبيون بسهولة توقف هذا التقدم الاجتماعي الذي لا يمكن إيقافه بعد عام 1980، ولماذا مازالوا يتساءلون متى ستتم إعادة جني الرأسمالية الشرير مرة أخرى إلى قمقمه.

في الولايات المتحدة، كانت التصورات مختلفة جدًا. بمعنى ما، كانت هناك بالفعل طبقة وسطى مالكة (بيضاء) في القرن التاسع عشر. عانت من نكسة خلال العصر المذهب، واستعادت عافيتها في منتصف القرن العشرين، ثم عانت من نكسة أخرى بعد عام 1980. هذا النمط الذي يشبه اليويو عكس نفسه في تاريخ الضرائب الأمريكية. ففي الولايات المتحدة، لم يكن القرن العشرين مرادفًا لقفزة كبرى للأمام في العدالة الاجتماعية. في الحقيقة، فإن اللامساواة في الثروة اليوم هي أعظم مما كانت عليه في مطلع القرن التاسع عشر. بالتالي يرتبط الفردوس الأمريكي المفقود ببدايات البلاد: هناك حنين لعصر حزب بوسطن للشاي وليس للثلاثين المجيدة ولا لعنفوان تدخل الدولة لكبح جماح مساوئ الرأسمالية.

آلية التباعد في الثروة: *r في مواجهة g في التاريخ*

الآن سأحاول تفسير الحقائق التي لاحظناها: التركز الفائق في الثروة في أوروبا أثناء القرن التاسع عشر وحتى الحرب العالمية الأولى، والتقلص الكبير في اللامساواة في الثروة في أعقاب صدمات الفترة 1914-1945، وحقيقة أن تركز الثروة لم يستعد - للآن - مستوياته المرتفعة القياسية التي سجلها في الماضي في أوروبا.

هناك آليات عديدة فاعلة هنا، وعلى حد علمي ليس هناك دليل يسمح لنا بتحديد النصيب المحدد لكل منها في الحركة الكلية. على الرغم من هذا، يمكننا أن نحاول ترتيب

(311) تم حساب المتوسط الأوروبي في الشكل 10.6 من أرقام فرنسا وبريطانيا والسويد (والتي تبدو ممثلة). انظر الملحق الفني على الانترنت.



الآليات المختلفة حسب الأهمية بمساعدة البيانات والتحليلات المتوفرة. وإليكم الاستنتاج الرئيسي الذي أعتقد أنه يمكننا استخلاصه مما نعرف.

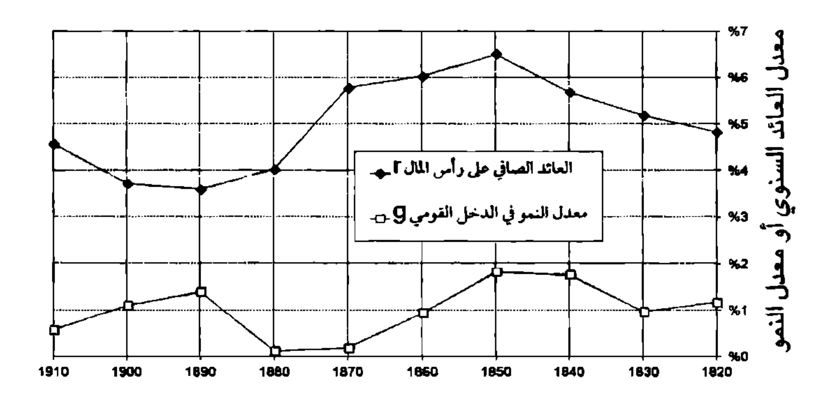
كان السبب الأساسي في التركز الفائق للثروة في المجتمعات التقليدية الزراعية، وبدرجة كبيرة في كل المجتمعات تقريبًا فيما قبل الحرب العالمية الأولى (باستثناء مجتمعات العالم الجديد الطليعية التي كانت لأسباب واضحة لها خصوصيتها وغير ممثلة لباقي العالم أو لما حدث في الأمد الطويل) هو كونها مجتمعات ضعيفة النمو ، يتجاوز فيها معدل العائد على رأس المال بشكل واضح ومتواصل من معدل النمو.

وتشتغل هذه القوة الأساسية للتباعد، التي ناقشتها باختصار في المقدمة، بالطريقة التالية؛ فلنفترض عالمًا فيه النمو منخفض، لنقل 0.5–1 في المائة سنويًا، وهو ما كان الوضع في كل مكان قبل القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. لذا فإن معدل العائد على رأس المال، وهو عادة في نطاق 4 إلى 5 في المائة سنويًا، أعلى بكثير من معدل النمو. يعني هذا بشكل ملموس أن الثروة التي روكمت في الماضي تعاد رسملتها بأسرع كثيرًا مما ينمو الاقتصاد، حتى عندما ينعدم الدخل من العمل.

على سبيل المثال، لو أن g = 1 في المائة و r = 5 في المائة، فإن ادِّخار خُمس الدخل من رأس المال (واستهلاك الأربعة أخماس الباقية) يكفي لضمان أن ينمو رأس المال الموروث من الجيل السابق بنفس معدل الاقتصاد. ولو أن المرء ادخر المزيد، لأن ثروته كبيرة بما يكفي للعيش الميسور في الوقت الذي ينفق فيه إلى حدٍّ ما أقل من إيجاره السنوي، فإن الثروة ستزيد بأسرع من الاقتصاد، وستميل اللامساواة في الثروة إلى الآن تزيد حتى لو كان المرء لا يسهم بأي دخل من العمل. لأسباب محض حسابية، إذن، الظروف مثالية لازدهار مجتمع الإرث، وأعني بمجتمع الإرث مجتمعًا يتسم بكل من تركز هائل في الثروة وانتقال للثروات الكبرى من جيل لجيل.

الآن، يظهر كيف تكررت هذه الظروف في عدد من المجتمعات عبر التاريخ، وخصوصًا في المجتمعات الأوروبية في القرن التاسع عشر. كما يبين الشكل 10.7، كان معدل العائد على رأس المال أعلى بكثير من معدل النمو في فرنسا بين عامي 1820 و1913 عند 5 في المائة في المتوسط بالمقارنة بمعدل نمو يصل إلى 1 في المائة. كان الدخل من رأس المال مسؤولًا عن نحو 40 في المائة من الدخل القومي وكان يكفي ادِّخار ربع ذلك لتوليد معدل ادِّخار حجمه 10 في المائة (انظر الشكل 10.8). كان هذا كافيًا للسماح للثروة بالنمو أسرع قليلًا من الدخل بحيث مال تركز الثروة للارتفاع. في الفصل التالي، سأبين أن معظم الثروة في تلك الفترة جاءت من الإرث، وأنه يمكن تفسير هذه الغلبة لرأس المال الموروث، برغم الحركية الاقتصادية والتعقيد المالي المدهش، عبر الآثار المحركة للمتباينة الأساسية r > g. وتسمح لنا البيانات شديدة الثراء الخاصة بالتركات الفرنسية بأن نكون محددين بخصوص هذه النقطة.

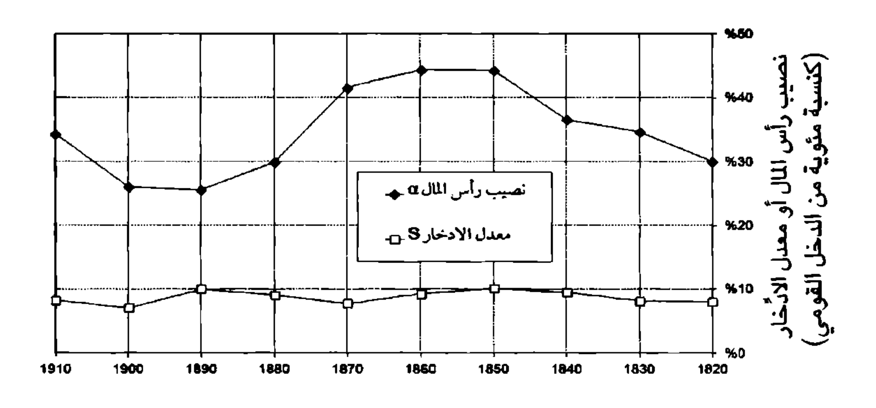




الشكل 10.7: العائد على رأس المال والنمو: فرنسا أعوام 1820-1913

معدل العائد على رأس المال أعلى بكثير من معدل النمو في فرنسا بين عامي 1820 و1913

المصادر وسلاسل البيانات: المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.



الشكل 10.8: نصيب رأس المال ومعدل الادِّخار: فرنسا أعوام 1820-1913

نصيب رأس المال في الدخل القومي أكبر بكثير من معدل الادِّخار في فرنسا بين عامي 1820 و1913.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

لماذا يفوق العائد على رأس المال معدل النمو؟

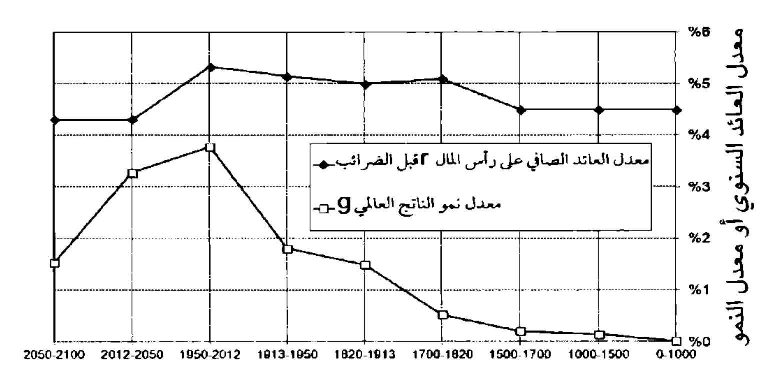
دعوني أواصل متابعة منطق هذه الفكرة. هل هناك أسباب عميقة في أن يكون العائد على رأس المال بالضرورة أعلى من معدل النمو؟ كي نكون واضحين، أنا آخذ ذلك على أنه حقيقة تاريخية وليس ضرورة منطقية. إنها حقيقة تاريخية لا جدال فيها أن r كانت في الواقع أعلى من g على مدار فترة طويلة من الزمن. وعندما يواجه كثيرون هذا الزعم يعبرون عن



دهشتهم ويتساءلون لِمَ يجب أن تكون حقيقة. إن أوضح طريقة كي يقنع المرء نفسه بأن المتباينة r > g هي بالفعل حقيقة تاريخية هي بلا أي شك ما يلي:

كما أظهرت في الجزء الأول، كان النمو الاقتصادي فعليًا يساوي صفر على مدار معظم التاريخ البشري. وبالجمع بين النمو السكاني والنمو الاقتصادي يمكننا القول إن معدل النمو السنوي لم يتجاوز أبدًا 0.1–0.2 في المائة لفترة طويلة من العصور القديمة إلى القرن السابع عشر. على الرغم من عناصر عدم اليقين التاريخية العديدة، ليس هناك شك في أن معدل العائد على رأس المال كان دائمًا أعلى بقدر كبير من هذا. فقد كانت القيمة المتوسطة المشاهدة على المدى الطويل 4–5 في المائة سنويًا. تحديدًا، مثلت هذه القيمة العائد على الأرض في معظم المجتمعات التقليدية الزراعية. وحتى لو قبلنا بتقدير أقل كثيرًا للعائد الصافي على رأس المال (مثلًا، بقبول الحجة التي قدمها أصحاب الأرض على مدى السنين بأن إدارة الإقطاعيات الكبرى ليست أمرًا بسيطًا، ومن ثم فإن هذا العائد يعكس فعليًا تعويضًا عادلًا للعمل مرتفع المهارة الذي يسهم به المالك) فسيترك لنا ذلك حدًا أدنى من العائد على رأس المال يصل إلى 2–3 في المائة سنويًا على الأقل (وهذا بالنسبة لي غير واقعي ومنخفض للغاية)، وهو عائد يظل أعلى بكثير من الـ 0.1–0.2 في المائة. بالتالي، كانت الحقيقة التي لا مهرب منها عبر التاريخ هي أن معدل العائد على رأس المال كان دائمًا أكبر بـ 10 إلى 20 مرة على الأقل من معدل نمو الناتج (والدخل). في الواقع فإن هذه الحقيقة هي إلى حد كبير الأساس الذي يقوم عليه المجتمع نفسه. فهي التي سمحت لطبقة من المُلّاك بتكريس أنفسهم لشيء غير كسب عيشهم.

من أجل عرض هذه الفكرة بأوضح ما هو ممكن، بينت في الشكل 10.9 تطور المعدل العام للعائد على رأس المال والمعدل العالمي للنمو من العصور القديمة إلى القرن الواحد والعشرين.



الشكل 10.9: معدل العائد مقابل معدل النمو على المستوى العالمي من العصور القديمة إلى عام 2010

كان معدل العائد على رأس المال (قبل الضرائب) دومًا أعلى من معدل نمو الناتج العالمي، لكن الفجوة تقلصت خلال القرن العشرين وقد تتسع ثانيةً في القرن الواحد والعشرين.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.



من الواضح أن هذه تقديرات تقريبية وغير مؤكدة، لكن يمكن الأخذ بترتيب الأحجام والتطورات الكلية. بالنسبة لمعدل النمو العالمي، استخدمت التقديرات التاريخية التي ناقشناها في الجزء الأول. وفيما يخص المعدل العالمي للعائد على رأس المال، استخدمت التقديرات لبريطانيا وفرنسا عن فترة أعوام 1700-2010، التي قمنا بتحليلها في الجزء الثاني. وفيما يتعلق بالفترات المبكرة، استخدمت عائدًا صافيًا قيمته 4.5 في المائة، والذي يجب أن يؤخذ كقيمة دنيا (تخبرنا البيانات التاريخية المتوفرة بأن العوائد المتوسطة في نطاق 5-6 في المائة)[312]. وفيما يتعلق بالقرن الواحد والعشرين، افترضت أن القيمة التي شوهدت في الفترة 1990-2010 (نحو 4 في المائة) ستستمر لكن هذا أمر غير مؤكد بالطبع. فهناك قوى تدفع في اتجاه عائد أقل وقوى أخرى تدفع من أجل عائد أعلى. نلاحظ أيضًا أن العوائد على رأس المال في الشكل 10.8 هي عوائد قبل الضرائب (وأيضًا لا تأخذ في الحساب الخسائر الرأسمالية بسبب الحرب أو الأرباح والخسائر الرأسمالية التي كانت كبيرة على وجه الخصوص في القرن العشرين).

كما يظهر الشكل 10.9، فإن المعدل الصافي للعائد على رأس المال - في العموم ما بين 4 و5 في المائة - كان عبر التاريخ أعلى دون ريب من معدل النمو العالمي، لكن الفجوة بين الاثنين انكمشت بدرجة كبيرة خلال القرن العشرين، بالذات في النصف الثاني منه عندما نما الاقتصاد العالمي بمعدل 3.5-4 في المائة سنويًا.

في كل الاحتمالات، ستتسع الفجوة مرة أخرى في القرن الواحد والعشرين بينما يتباطأ النمو (خصوصًا النمو السكاني). ووفقًا للسيناريو المركزي الذي ناقشناه في الجزء الأول، من المحتمل أن يبلغ النمو العالمي حوالي 1.5 في المائة سنويًا بين عامي 2050 و2100، وهو تقريبًا نفس المعدل الذي شهده القرن التاسع عشر. بالتالي ستعود الفجوة بين r و g *إلى* مستوى يمكن مقارنته بالمستوى الذي كان موجودًا أثناء الثورة الصناعية.

في سياق كهذا، من السهل أن نرى أن الضرائب على رأس المال -والصدمات بكافة أنواعها- يمكن أن تلعب دورًا محوريًا. فقبل الحرب العالمية الأولى، كانت الضرائب على رأس المال منخفضة جدًا (لم تفرض معظم الدول ضرائب على الدخل الشخصي ولا على أرباح الشركات ولم تزد ضرائب التركات في العموم على نقاط مئوية قليلة). لتبسيط الأمور، يمكننا أن نفترض أن معدل العائد كان فعليًا هو نفسه قبل وبعد الضرائب. بعد

(312) فيما يتعلق بريع الأرض، فإن أقدم البيانات المتوفرة للعصور القديمة والوسطى تقترح عوائد سنوية تبلغ نحو 5 في المائة. بالنسبة للفوائد على القروض عادة ما نجد معدلات فوق الـ 5 في المائة في الفترات الأقدم، نمطيًا في نطاق 6-8 في المائة، حتى للقروض التي تتمتع بضمان عقاري. انظر على سبيل المثال البيانات التي تم تجميعها في
S. Homer and R. Sylla, A History of Interest Rates,(New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1996).

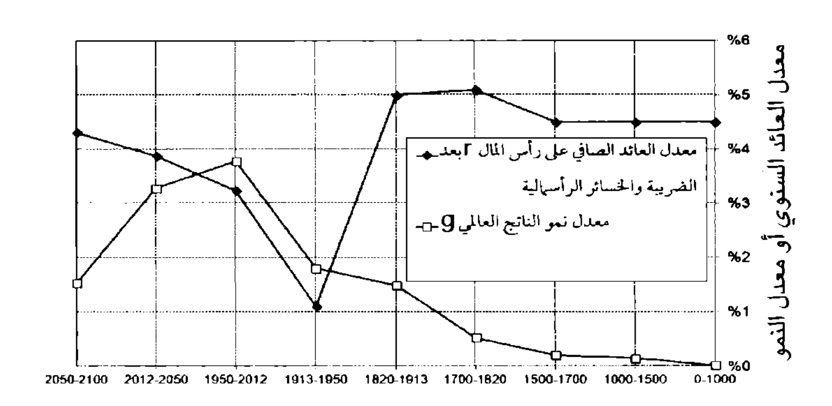


الحرب العالمية الأولى، ارتفعت الضرائب على الدخول العليا والأرباح والثروة بسرعة إلى مستويات عالية. ومنذ عام 1980، وحين تغير المناخ الإيديولوجي بشكل هائل تحت تأثير العولمة المالية والمنافسة المتصاعدة بين الدول على رأس المال، فإن معدلات الضريبة هذه نفسها ظلت تتراجع وفي بعض الحالات تكاد تكون اختفت تمامًا.

يظهر الشكل 10.10 تقديراتي لمتوسط العائد على رأس المال بعد الضرائب وبعد أخذ حساب تقديرات الخسائر الرأسمالية بسبب تدمير الملكية في الفترة 1913–1950.

في سبيل النقاش، افترضت أيضًا أن المنافسة المالية ستؤدي تدريجيًا إلى اختفاء كامل للضرائب على رأس المال في القرن الواحد والعشرين: تم تحديد متوسط معدل الضريبة على رأس المال عند 30 في المائة لفترة الأعوام 1913–2012، و10 في المائة للفترة 2012–2050، وصفر في المائة لفترة الأعوام 2050–2100. بالطبع الأمور أكثر تعقيدًا في الممارسة. فالضرائب تتباين بشكل كبير بحسب البلد ونوع الملكية. في أوقات تكون تصاعدية (بمعنى أن معدل الضريبة يزيد مع زيادة مستوى الدخل أو الثروة على الأقل نظريًا). ومن الواضح أنه ليس قدرًا إلهيًا أن تمضي المنافسة المالية قدمًا إلى نتيجتها النهائية.

في ظل هذه الافتراضات، نجد أن العائد على رأس المال، الصافي من الضرائب، قد انخفض إلى 1–1.5 في المائة خلال الفترة 1913–1950، أي أقل من معدل النمو. استمر هذا الوضع الجديد في الفترة بين أعوام 1950–2012 بفعل معدل النمو المرتفع بشكل استثنائي.



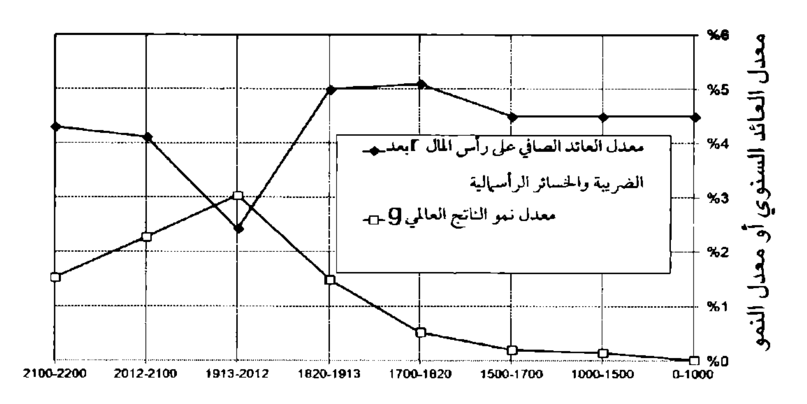
الشكل 10.10: معدل العائد بعد الضريبة مقابل معدل النمو على المستوى العالمي من العصور القديمة إلى عام 2010

تراجع معدل العائد على رأس المال (بعد الضريبة والخسائر الرأسمالية) لأقل من معدل النمو خلال القرن العشرين وقد يتجاوزه مرة أخرى في القرن الواحد والعشرين.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

في النهاية نجد أنه في القرن العشرين، خلقت الصدمات المالية وغير المالية كلتاهما موقفًا انخفض فيه العائد الصافي على رأس المال عن معدل النمو للمرة الأولى في التاريخ. كانت هناك سلسلة من الظروف التي خلقت وضعًا غير مسبوق (دمارًا وقت الحرب، وسياسات الضرائب التصاعدية التي جعلتها صدمات الفترة 1914–1945 ممكنة، والنمو الاستثنائي خلال الثلاثة عقود التالية لانتهاء الحرب العالمية الثانية). ودام هذا الوضع لقرن من الزمان تقريبًا.

على الرغم من ذلك فإن كل العلامات تشير إلى أن هذا الوضع على وشك الانتهاء. لو تقدمت المنافسة المالية إلى نتيجتها المنطقية النهائية –وهو ما قد يحدث – فإن الفجوة بين r و g ستعود في نقطة ما من القرن الواحد والعشرين إلى مستوى قريب مما كانت عليه في القرن التاسع عشر (انظر الشكل 10.10). ولو أن متوسط معدل الضريبة على رأس المال ظل عند نحو 30 في المائة وهو أمر غير مؤكد بأي حال، فإن العائد الصافي على رأس المال سيرتفع في الأغلب إلى مستوى يفوق معدل النمو بشكل كبير، على الأقل لو اتضحت صحة السيناريو المركزي.



الشكل 10.11: معدل العائد بعد الضريبة مقابل معدل النمو على المستوى العالمي من العصور القديمة إلى عام 2200

تراجع معدل العائد على رأس المال (بعد الضريبة والخسائر الرأسمالية) لأقل من معدل النمو خلال القرن العشرين وقد يتجاوزه مرة أخرى في القرن الواحد والعشرين.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

من أجل توضيح هذا التطور الممكن بشكل أفضل، جمعت في الشكل 10.11 الفترتين الفرعيتين 1913–1950 و1950–2012 في متوسط واحد للقرن 1913–2012، وهي الفترة غير المسبوقة التي شهدت المعدل الصافي للعائد على رأس المال يقل عن معدل النمو. قمت أيضًا بضم الفترتين الفرعيتين 2012–2050 و2050–2100 في متوسط واحد للفترة 2012–



2100، وافترضت أن معدلات النصف الثاني من القرن الواحد والعشرين ستستمر في القرن الثاني والعشرين (وهو بالطبع أمر غير مضمون).

على أية حال، يبرز الشكل 10.11 على الأقل السمة غير المسبوقة (والفريدة غالبًا) للقرن العشرين فيما يتعلق بالعلاقة بين r و g. نلاحظ أيضًا أن الكثير من المراقبين يعتبرون افتراض استمرار النمو العالمي عند معدل 1.5 في المائة سنويًا في الأجل الطويل مفرطًا في التفاؤل. لنتذكر أن المتوسط العالمي لنمو نصيب الفرد من الناتج كان 0.8 في المائة سنويًا بين عامي 1700 و2012، وأنه من المنتظر أن ينخفض النمو السكاني (الذي كان متوسطه أيضًا 0.8 في المائة سنويًا على مدار الثلاثة قرون الماضية) بشدة من الآن وحتى نهاية القرن الواحد والعشرين (وفقًا لمعظم التوقعات).

على الرغم من هذا نلاحظ أن النقيصة الأساسية للشكل 10.11 هي أنه يعتمد على افتراض غياب رد فعل سياسي كبير يغير مسار الرأسمالية والعولمة المالية على مدار القرنين المقبلين. وبالأخذ في الاعتبار التاريخ العاصف للقرن الماضي، فإن ذلك أمر مشكوك فيه. وبالنسبة لي هذا الافتراض لا يتسم بكثير من المعقولية تحديدًا بسبب عواقبه اللامساواتية التي ستكون هائلة وفي الأغلب قد لا يمكن تحملها لأجل غير مسمى (سنعود إلى تلك المسألة الحساسة بتوسع لاحقًا).

للتلخيص، كانت المتباينة r > g حقيقة على مدار معظم التاريخ الإنساني حتى عشية الحرب العالمية الأولى. وفي الأغلب ستتجلى تلك الحقيقة مرة أخرى في القرن الواحد والعشرين. إلا أن تلك الحقيقة الاجتماعية والسياسية تعتمد إلى حد كبير على الصدمات التي يتعرض لها رأس المال، بالإضافة إلى ما تخرج به السياسات والمؤسسات العامة لضبط وتنظيم العلاقة بين رأس المال والعمل.

مسألة تفضيل الحاضر

لنؤكد على ما سبق: تشير المتباينة r>g في المقام الأول إلى حقيقة تاريخية، قد تأكدت إلى حد ما بحسب الحقب الزمنية والوضع السياسي. من الناحية المنطقية المحضة، من الممكن تمامًا تخيل مجتمعات يكون معدل النمو فيها أعلى من العائد على رأس المال – بما فيها في حالة غياب أي تدخل سياسي. الأمر كله يعتمد من جانب على التكنولوجيا (فيم ينفع رأس المال؟)، ومن ناحية أخرى، على سلوكيات الادِّخار والملكية (لماذا يقرر المرء أن يمتلك رأسمالًا؟). وكما سبق وذكرنا في الجزء الثاني يمكننا في المطلق أن نتخيل مجتمعات حيث رأس المال لا فائدة منه. (وتختزل الفائدة منه في حفظ القيمة فقط، ليصبح العائد عليه صفر)، ولكن السكان يختارون أن يحتفظوا بكميات كبيرة منه تحسبًا لأي مصيبة قد تطرأ في المستقبل– أو لوهبه كهدية أو عيدية كبيرة– أو ببساطة لأن الناس صبورون وحريصون



على الأجيال القادمة. إذا ما تميز مثل ذلك المجتمع بنمو سريع في إنتاجية العمل - كنتيجة لعدد لا ينتهي من الاختراعات، أو لأن البلد منخرط في عملية لحاق متسارعة ليتجاوز دولًا أخرى أكثر تقدمًا من الناحية التكنولوجية- هنا يمكن لمعدل النمو أن يتجاوز العائد على رأس المال.

مع ذلك، لا توجد أمثلة في الواقع العملي على مجتمع في التاريخ انخفض فيه العائد على رأس المال بشكل طبيعي ولفترات طويلة إلى أقل من 2-3 في المائة. بل عادة ما اقتربت متوسطات العائد من 4-5 في المائة (قبل الضرائب)، مع اختلاف أنواع الاستثمارات والعوائد. وبشكل خاص، نجد العائد على الأراضي الزراعية في المجتمعات التقليدية، شأنه شأن العائد من السلع العقارية في مجتمعاتنا المعاصرة، وهو الشكل ذو النصيب الأكبر والأكثر أمانًا من الاستثمارات، يبلغ نحو 4-5 في المائة سنويًا، وقد يشوبه ميل للتناقص الطفيف على المدى الطويل جدًا (3-4 في المائة بدلًا من 4-5 في المائة)، كما رأينا في الجزء الثاني.

يستند النموذج الاقتصادي الأكثر شيوعًا لتفسير الاستقرار النسبي للعائد على رأس المال في حدود 4-5 في المائة (ولا ينخفض أبدًا عن مستوى 2-3 في المائة) إلى مفهوم يسمى «تفضيل الحاضر». في قول آخر، قد يتميز الفاعلون الاقتصاديون بمعدل تفضيل للحاضر - يشار إليه عادة بـ θ ويقيس قلة صبرهم وطريقة تناولهم للمستقبل. على سبيل المثال، إذا كانت θ =5 في المائة، فإن ذلك يعني أنهم مستعدون للتضحية باستهلاك 105 يورو خلال العام المقبل في مقابل أن يتمكنوا من استهلاك 100 يورو إضافية في العام الحالي. تملك هذه «النظرية» كما هو شأن معظم النماذج النظرية الاقتصادية قدرًا خفيفًا من الحشو والتكرار (نستطيع دائمًا أن نفسر أي سلوك عن طريق افتراض أن الناس المعنيين لديهم تفضيل ما أو «دوال منفعة»، بلغة أهل المهنة- تدفعهم للتصرف على هذا النحو، وهو ما ينجم عنه عادة تفسير غير واضح في واقع الأمر) وقدرة تنبؤية جذرية ومتصلبة. في تلك الحالة، في اقتصاد يبلغ فيه النمو صفرًا، لن نندهش إذا علمنا أن معدل العائد على رأس المال r يجب أن يتساوى تمامًا مع معدل تفضيل الحاضر θ [313]. وفقا لهذه النظرية، يتم تفسير الاستقرار التاريخي للعائد على رأس المال عن مستوى 4-5 في المائة بتفسيرات نفسية: بما أن هذا المعدل للعائد يعكس فراغ الصبر لدى الشخص العادي ومواقفه تجاه المستقبل، فلن يختلف كثيرًا عن هذا المستوى.

إضافة للحشو والتكرار في التناول، تطرح هذه النظرية عددا من الصعوبات. بالتأكيد

(313) إذا كان تملك رأس المال يدر عائدًا أعلى من معدل تفضيل الحاضر، فإن كل فرد سيتمنى أن يؤجل استهلاكه الحاضر ويزيد من ادّخاره (ومن ثم سيزيد تراكم رصيد رأس المال بشكل لا متناهٍ، إلى أن يهبط العائد إلى ما دون معدل تفضيل الحاضر)، وفي الحالة العكسية، سيرغب كل واحد في التخلص من جزء من رأس المال كي يرفع استهلاكه الحاضر (ومن ثم يتناقص رصيد رأس المال باستمرار إلى أن يعود عائد رأس المال إلى الارتفاع). وفي الحالتين، دائما نعود لوضع فيه $r=\theta$.



يمكن اعتبار المنطق العام خلف هذا النموذج التفسيري - الشيء الذي ينطبق أيضًا على نظرية الإنتاجية الحدية- خاطئًا بالكامل. ففي حالة تساوي كل العوامل الأخرى، سوف يميل المجتمع الصبور أو الذي يتنبأ بصدمات صعبة في المستقبل إلى أن يحتفظ ويراكم قدرًا أكبر من الاحتياطيات والمزيد من رأس المال. بالمثل، في مجتمع قام بمراكمة قدر كبير جدًا من رأس المال بحيث انخفض العائد على مدار مدة طويلة إلى مستوى ضئيل، مثلا بالكاد 1 في المائة سنويًا (أو إذا ما خضعت كل أشكال رأس المال بما فيها التي تمتلكها الطبقات المتوسطة والدنيا لضريبة لدرجة أن تهبط بالعائد لهذا المستوى المتدني)، من المحتمل أن يلجأ جزء كبير من حائزي رأس المال إلى التخلص من أراضيهم ومنازلهم وأصولهم المالية، بحيث يبدأ إجمالي رصيد رأس المال في التراجع، حتى يشرع العائد في الارتفاع قليلًا.

مشكلة تلك النظرية أنها تبسيطية ومنتظمة بشكل مبالغ فيه: فمن المستحيل أن نلخص كل سلوكيات الادِّخار، وكل الاتجاهات المتعلقة بمواجهة المستقبل، استنادًا إلى معيار نفسي وحيد غير قابل للتجاوز. إذا ما أخذنا بجدية النسخة الأكثر تطرفًا من هذا النموذج، (الذي يسمى «الأفق اللانهائي»، لأن الأفراد يقيسون العواقب الناتجة عن استراتيجية الادِّخار على الأجيال البعيدة من أحفادهم، كما لو أن الأمر يخصهم هم، على حساب معدل تفضيلهم للحاضر)، ومن ثم يستتبع ذلك أنه لا يمكن للمعدل الصافي للعائد على رأس المال أن يختلف حتى ولو بواحد من عشرة في المائة: أي محاولة لتغيير العائد الصافي، مثلًا عن طريق تغيير السياسة الضريبية، ستثير ردة فعل عنيفة جدًا في هذا الاتجاه أو ذاك (بالادِّخار أو تفكيك المدخرات)، بحيث يعود العائد الصافي إلى مستواه التوازني. مثل تلك النبوءة ليست واقعية على الإطلاق: حيث تشير كل التجارب التاريخية إلى أن مرونة الادِّخار موجبة من دون شك، ولكنها بكل تأكيد ليست لا متناهية، خاصة أن العائد يختلف بنسب معتدلة ومعقولة[314].

يعاني هذا النموذج، في صياغته الأكثر تطرفًا، من صعوبة أخرى، وهي أنه يفترض ضمنًا أن معدل العائد على رأس المال r كان ينبغي - من أجل الحفاظ على توازن الاقتصاد- أن ينمو بسرعة شديدة مع معدل النمو g، إلى درجة أن الفجوة بين r و g تصبح أكبر كثيرًا في عالم من النمو القوي منه في عالم عديم النمو.

نقول مجددًا إن هذه النبوءة قليلة الصلة بالواقع وتفتقر للاتساق مع التجربة التاريخية (من الممكن أن يرتفع عائد رأس المال في اقتصاد ذي نمو قوي، ولكنه دون شك غير كاف كي ترتفع الفجوة r-g بشكل كبير، إذا كان لنا أن نحكم من خلال التجارب التاريخية

(314) النموذج الخاص بـ الأفق اللانهائي وبتفضيل الحاضر يستلزم بالضرورة معدل مرونة لا نهائية في الادِّخار- ومن ثم للمعروض من رأس المال - في الأجل الطويل. هو إذن يتبنى فرضية استحالة إقرار أي سياسة مالية تمس رأس المال.



المشاهدة) هي نابعة من فرضية الأفق اللانهائي. ولكن يمكننا مع ذلك أن نلحظ أن هذه الآلية تنطوي على حدس به شيء من الصواب، ومثير للاهتمام من زاوية منطقية بحتة. يستند هذا النموذج الاقتصادي النمطي standard بشكل خاص إلى وجود «سوق كاملة» لرأس المال (يحصل كل فرد فيها على عائد على ادِّخاره يساوي أعلى إنتاجية حدية لرأس المال المتاحة في الاقتصاد، ويستطيع كل فرد بالمثل أن يقترض كما يحلو له وفقًا لهذا المعدل). وفقًا لهذا النموذج، يرجع السبب في أن العائد على رأس المال r هو بالضرورة وبشكل منهجي أكثر ارتفاعا من معدل النمو g إلى ما يأتي: لو كانت r أقل من g، فعندما يتوصل الفاعلون الاقتصاديون إلى فكرة أن دخولهم المستقبلية - ودخول أحفادهم- تزداد بسرعة أكبر من المعدل الذي من الممكن أن يدَّخروا وفقًا له، سوف يحسون بمدى غناهم اللانهائي، ومن ثم يكون لديهم ميل لأن يقترضوا إلى ما لا نهاية حتى يستهلكوا في الوقت الحالي كل تلك الموارد، وذلك إلى أن يعود المعدل r إلى ما دون المعدل g. لذا هذا النموذج في صورته الأكثر تطرفًا غير قابل للتحقق. لكنه يشير إلى أن المتباينة r>g متحققة تمامًا وفقًا للنماذج الاقتصادية الأكثر نمطية. بل هي أكثر قابلية للتحقق من حالة سوق رأس المال الكفؤة[315].

فلنلخص ما سبق. لا يمكن اختصار سلوكيات الادِّخار واتجاه المستقبل في معيار وحيد. ينبغي أن يتم تحليل تلك الخيارات من خلال نماذج أكثر تعقيدًا تضع في حسبانها اعتبارات تتعلق بكل من تفضيل الحاضر، والادِّخار بدافع الحذر، والآثار المرتبطة بدورة الحياة، والأهمية التي نوليها للثروة في حد ذاتها، واعتبارات كثيرة أخرى. تعتمد تلك الخيارات على البيئة الاجتماعية والمؤسسية (مثلًا على النظام الحكومي للمعاشات)، وعلى الاستراتيجيات والضغوط العائلية، والقيود التي تضعها مختلف المجموعات الاجتماعية على نفسها (مثل إقطاعيات معينة لدى العائلات الارستقراطية، غير مسموح للورثة بالتصرف فيها)، وعوامل نفسية وثقافية فردية مثل هذه. في نظري، يجب تحليل المتباينة r>g قبل كل شيء على أنها حقيقة تاريخية معتمدة على آليات عديدة، وليس كضرورة منطقية مطلقة. فهي ناتجة عن تشابك عدد من القوى، مستقلة إلى حد كبير عن بعضها بعضًا: من ناحية، معدل النمو ضعيف نسبيًا بشكل هيكلي (عادة ما يزيد بالكاد على 1 في المائة سنويًا، حالما يكتمل التحول السكاني ويقف البلد على أعتاب

---

(315) بشكل رسمي، في النموذج النمطي للأفق اللانهائي، نحصل على معدل العائد التوازني عن طريق المعادلة formule التالي:

$$R=\theta- y*g$$

(حيث θ هي معدل التفضيل للحاضر، وy تقيس درجة تقعر دالة المنفعة، ونقدر بشكل عام أن هذا المعيار يتراوح بين 1.5 و2.5). مثال: إذا كانت y=2 ،θ=5٪، ستكون إذن r=5٪ في حالة g=0، و r=9٪ في حالة g=2٪، بحيث تصل الفجوة بين r وg من 5 ٪ إلى 7 ٪ حين يرتفع النمو من 0 ٪ إلى 0.2 ٪ انظر الملحق الفني على الإنترنت.



التكنولوجيا العالمية، بحيث يصبح التقدم التكنولوجي بطيئًا نسبيًا). ومن جانب آخر، يعتمد معدل العائد على رأس المال r على عدد من المعايير التكنولوجية والنفسية والاجتماعية والثقافية وغيرها، التي تتضافر عادة لتنتج عائدًا في حدود 4-5 في المائة (أو لا يقل أبدًا عن 1 في المائة في أي حال).

هل يوجد توزيع توازني؟

لنتناول الآن عواقب المتباينة r>g على القوى المحركة للتركز في الثروات. فكما سبق لاحظنا، فإن العائد على رأس المال يتجاوز بوضوح ولفترات ممتدة معدل النمو، وهو ما **يشكل قوة دافعة نحو تزايد اللامساواة في الثروة. فعلى سبيل المثال، في مجتمع ما، إذا كانت** g = 1 في المائة و r= 5 في المائة، سيكون من الكافي أن يقرر أصحاب الثروات الكبيرة أن يعيدوا سنويًا استثمار خُمس الدخل المتولد من رأس المال أو أكثر، حتى تنمو تلك الثروات بأسرع من متوسط الدخل. في ظل تلك الشروط، القوى الوحيدة التي تسمح بتفادي الوقوع في دوامة لا نهائية من اللامساواة، والقادرة على إعادة الاستقرار للامساواة في الثروة عند مستوى معين هي التالية: من جانب، إذا استطاع أصحاب الثروات في مجملهم أن ينمُّوها بأسرع من متوسط الدخل، فإن نسبة رأس المال/ الدخل سوف تميل للارتفاع بلا حدود، وهو ما قد يؤدي في الأجل الطويل إلى انخفاض في معدل العائد على رأس المال. ولكن قد تستغرق هذه الآلية عقودًا، خاصة في ظل اقتصاد مفتوح يمكن لحائزي الثروات في ظله أن يراكموا أصولًا أجنبية، مثلما كان الحال في بريطانيا، وفرنسا في القرن التاسع عشر وحتى اندلاع الحرب العالمية الأولى. من حيث المبدأ، عادة ما ينتهي الأمر بالتوقف في لحظة ما (حين يتملك حائزو الأصول الأجنبية كل الكوكب)، لكن بالطبع فإن ذلك قد يستغرق وقتًا طويلًا. وهذا ما يفسر إلى حد كبير التضخم الذي بدا وكأنه بلا حدود في الثروات التي كان تملكها الشرائح المئوية العليا في سلم الثروة في بريطانيا وفرنسا خلال العصر الجميل.

من ناحية أخرى، على مستوى مسارات الثروات الفردية، هناك عدد من الصدمات التي قد تحد من عملية التباعد، مثل صدمة ديموغرافية، كغياب وريث، أو على العكس، وجود عدد كبير من الورثة (مما يؤدي إلى تفتت الميراث العائلي)، أو وفاة مبكرة أو متأخرة جدًا- وقد تكون هناك صدمات اقتصادية، مثل القيام باستثمار فاشل، ، أو تمرد من الفلاحين، أو التعرض لأزمة مالية، أو ضعف العائد، وهكذا.

ذلك النوع من الصدمات موجود دائمًا في كل عائلة، ويؤدي إلى التجدد بهذا القدر أو ذاك حتى في قلب المجتمعات الأكثر سكونًا. لكن تبقى النقطة الأساسية هي أنه في إطار



كل بنية صدمات، هناك متباينة قوية r>g تؤدي بشكل تلقائي إلى درجة متطرفة من تركز الثروات.

ترتيب الورثة والميراث الوصائي

نمر سريعًا على ملاحظة عابرة عن أهمية الخيارات السكانية (كلما قل عدد أبناء الأغنياء، كلما زاد تركز الثروة الموروثة)، وبالطبع أيضًا أهمية قواعد انتقال الثروات. كان هناك عدد من المجتمعات الأرستقراطية التقليدية التي قامت على مبدأ توريث الثروة بأكملها للابن الأكبر primogéniture، أو على الأقل جزء أكبر من ثروة الأهل، تفاديًا لتفتت الثروة العائلية، ومن ثم الحفاظ عليها وتنميتها. هذه الميزة الممنوحة إلى الابن الأكبر تتعلق بالأساس بالقطع الأكبر من الأراضي، وعادة ما تلازمها قيود على الملكية: فلا يستطيع الوريث أن يبدد الأصل وعليه أن يكتفي باستهلاك الدخول المتولدة عن رأس المال. ثم تنتقل بعد ذلك إلى الوريث الذي يليه في الترتيب، وهو عادة الحفيد الأكبر سنًا. يُعرف هذا في القانون البريطاني بنظام ترتيب الورثة entails (كان النظام المكافئ له في فرنسا في النظام القديم الفرنسي يسمى الميراث الوصائي substitutions héréditaires).

كان ذلك هو منبع البؤس لدى إليانور وماريان في «القلب والعقل»: فقد ذهبت إقطاعية نورماندي بشكل مباشر من أبيهم إلى أخيهم غير الشقيق. فبعد أن فكر جون داشوود مليا مع زوجته فاني، قرر أخيرًا ألا يترك شيئًا. تحدد مصير الأختين بشكل كامل وفقًا لهذا الحوار البشع. وفي رواية إقناع Persuasion، ذهبت ثروة سير والتر إلى ابن أخيه مباشرة، وذلك على حساب بناته الثلاث. إن جاين أوستن، التي نعمت هي نفسها في ميراثها، التي بقيت هي وأختها فتيات مسنات، تعرف عما تتحدث.

فيما يتعلق بالثروة، قامت الثورة الفرنسية، والقانون المدني الذي ترتب عليها، على محورين أساسيين: إلغاء الميراث الوصائي وإلغاء التوريث للابن الأكبر، مع التأكيد على مبدأ التقسيم المساواتي للأصول بين الإخوة والأخوات. وتم تطبيق هذا المبدأ بدأب وتشدد منذ عام 1804: في فرنسا، لم يمثل «التوريث بالوصية» - أي النصيب من الثروة الذي يمكن للآباء أن ينقلوه بحرية لمن يشاؤون عن طريق الوصية- إلا ربع الأصول للآباء الذين لديهم ثلاثة أبناء أو أكثر[316]. ولا يمكن الهروب من هذا الالتزام إلا في حالات محددة نادرة، كأن يقتل أحد الأبناء مثلًا الزوج الجديد للأم أو الزوجة الجديدة للأب. من المهم أن نفهم جيدًا أن هذا الإلغاء المزدوج يستند إلى مبدأين: مبدأ المساواة - فالابن الأصغر أو الأوسط أو الابنة الصغرى والوسطى لا يقلون أحقية عن الابن الأكبر، ولا يمكن الفكاك من ذلك،أيًا ما كانت أهواء الأهل.

---

(316) ثلث الأصول في حالة طفلين ونصفها في حالة الابن الأوحد.



أما المبدأ الآخر فهو الحرية والكفاءة الاقتصادية. فقد استند نظام تراتيبية الورثة الذي كرهه آدم سميث وكذلك فولتير وروسو ومونتسكيو، على فكرة بسيطة: التبادل الحر للسلع، وامكانية إعادة تخصيصها دومًا بحيث تحقق الاستخدام الأمثل بحسب تقدير الجيل القادم، مهما كان اعتقاد الأجيال السابقة. من الشيق أن نلحظ أن الثورة الأمريكية، على ما تثيره من جدل، قد انتهت إلى نفس الخيارات: فقد تم منع ترتيب الورثة entails وشمل ذلك ولايات الجنوب، (بناء على الصيغة التي قدمها توماس جيفرسون بأن «العالم ملك للأحياء») ومبدأ التقسيم المتساوي للميراث بين الإخوة، الذي تم تضمينه في نص القانون كقاعدة عامة أي في غياب أي وصية تخالف ذلك (ملاحظة أساسية: حتى اليوم تظل الحرية في كتابة الوصية دون أي قيود موجودة في الولايات المتحدة كما في بريطانيا، ولكن عمليًا، تظل القاعدة العامة هي المطبقة في الأغلبية العظمى من الحالات).

ينطوي هذا على فرق أساسي بين فرنسا والولايات المتحدة من جانب، واللتين تطبقان منذ القرن التاسع عشر مبدأ التقسيم المتساوي بين الأحياء[317]، وبريطانيا من الجانب الآخر، التي استمر التوريث للابن الأكبر فيها هو القاعدة العامة حتى عام 1925 في حالة أصول معينة، خاصة رأس المال الزراعي والأراضي. في ألمانيا لم يتم إلغاء النظام المعادل لترتيب الورثة entails إلا في عهد جمهورية ڤيمار في عام 1919[318].

في عصر الثورة الفرنسية، قوبلت تلك التشريعات المساواتية المعادية للسلطوية (فهي تقلل من سلطة الآباء، كما تؤكد سلطة زعيم العائلة الجديد، ربما رغم ما يتمناه الأزواج) والليبرالية - فهي قطعًا ثورية بمقاييس العصر - بجو من التفاؤل على الأقل بين الرجال[319]. فقد كان أنصار الثورة مقتنعين بأنهم يمسكون في أياديهم مفاتيح المساواة القادمة. وإذا ما أضفنا إلى ذلك أن القانون المدني أعطى لكل فرد المساواة في الحقوق في الأسواق وفي التملك، وأن الشركات قد ألغيت، لا يدع كل هذا أي مجال للشك في أنه يمكن أن ينتج عن هذا النّظام اختفاء التفاوتات التي عرفها الماضي.

---

(317) جدير بالذكر أن نابليون قد أدخل في عام 1807 ملحق الـ majorat لبطانته من نبلاء الإمبراطورية (وهو جزء إضافي من الميراث يذهب إلى الأبناء الأكبر من الذكور، من أنواع معينة من السلع العقارية المرتبطة بألقاب النبلاء: كان هذا النظام يشمل بضعة آلاف من الأشخاص)، كما حاول شارل العاشر أن يعيد نظام «بدائل التوريث» بين طبقة نبلائه في عام 1826. لكن تلك الردة للنظام القديم لم تمس سوى جزء ضئيل من السكان ثم تم إلغاؤها نهائيا عام 1848.

(318) في هذا الموضوع، انظر الكتاب:

J. Beckert, Inherited Wealth, Princeton University Press, 2008.

(319) نظريًا، تحظى النساء في القانون المدني بنفس حقوق الرجل فيما يتعلق باقتسام الميراث. ولكن الزوجة كانت لا تستطيع التصرف بحرية في ممتلكاتها (لن تختفي الفروق في هذا الخصوص -مثل فتح وإدارة حسابات بنكية، بيع الأصول، وهكذا- قبل عقد السبعينات في القرن العشرين)، لدرجة أن القانون الجديد أنصف عمليًا رؤوس العائلة (انتقلت حقوق الأكبر إلى الابنين الأصغر والأوسط ، في حين ظلت البنات في المؤخرة). انظر الملحق الفني.



نجد هذا التفاؤل يتجلى مثلًا في كتاب «مديح تقدم الفكر الإنساني»، المنشور عام 1794، بقلم الماركيز دو كوندورسيه: «من السهل إثبات أن الثروات تميل بشكل طبيعي إلى المساواة، وأنها لا يمكن لا أن تتراكم بشدة في أيدي أحدهم ولا تنعدم تمامًا من أيدي أحدهم، وذلك إذا لم تقم القوانين المدنية بتأسيس الطرق الظاهرية لتكديس وتنمية مثل هذه الثروات، وإذا أدت حرية التجارة والصناعة إلى اختفاء الميزة التي يمنحها كل قانون للتحريم وكل ميزة ضريبية للثروة المتحصل عليها[320]».

القانون المدني ووهم الثورة الفرنسية

كيف نفسر إذن أن تركز الثروات لم يتوقف عن الزيادة في فرنسا طوال القرن التاسع عشر حتى بلغ في «العصر الجميل» مستوى أكثر تطرفًا من وقت إصدار القانون المدني، وصار يقل بشكل طفيف فقط عن بريطانيا الملكية والأرستقراطية؟ بكل تأكيد، لا تكفي المساواة في الحقوق والفرص للوصول إلى المساواة بين الثروات.

في الحقيقة، عندما يتجاوز العائد على رأس المال معدل النمو بقوة وبشكل ممتد، تؤدي كل من القوى المحركة للتراكم ولتوريث الثروة، آليا إلى تركز شديد للملكية، ولا يغير التقسيم المساواتي بين الإخوة من ذلك الأمر كثيرًا. لكن، كما أشرنا أعلاه، دائمًا ما توجد صدمات ديموغرافية أو اقتصادية في قلب مسارات الثروات العائلية. ويمكننا أن نبرهن عن طريق نموذج رياضي بسيط نسبيًا، أنه في ظل تركيبة معطاة لصدمات من هذا النوع، تميل اللامساواة في توزيع الثروات إلى الاقتراب من مستوى توازني، وذلك في الأجل الطويل. يعد ذلك المستوى التوازني دالة متزايدة في الفجوة بين r وg أي بين معدل العائد على رأس المال ومعدل النمو. ويقيس الفرق r-g (معدل العائد على رأس المال ناقص معدل النمو) السرعة التي بموجبها تزيد الثروة على متوسط الدخل إذا ما أعيد ادِّخار واستثمار كل مداخيلها. أي كلما ارتفعت r-g، كلما اشتدت قوة التباعد.

إذا اتخذت الصدمات السكانية والاقتصادية شكلا له خاصية مضاعفة (كلما كان رأس المال الأصلي كبيرًا كلما كان أثر الاستثمار كبيرًا سواء كان استثمارًا جيدًا أم سيئًا)، يتخذ مستوى التوزيع التوازني في الأجل الطويل شكل قانون باريتو (صيغة رياضية تعبر عن دالة أسية تسمح بوصف جيد نسبيًا لتوزيعات الثروة المشاهدة). من الممكن ببساطة أن نثبت أن معامل قانون باريتو، الذي يقيس درجة اللامساواة في توزيع الملكية، هو دالة شديدة التصاعدية في الفرق r-g[321].

---

(320) انظر:

P. Rosanvallon, la Société des Egaux, op. cit., p.50

(321) المعادلة الرياضية التي تسمح بالربط بين معامل باريتو والفرق r-g موضحة على الإنترنت.



إذا كانت للفرق بين العائد على رأس المال والنمو قيمة مرتفعة، في نفس المستوى المشاهد في فرنسا القرن التاسع عشر، ومتوسط عائد في حدود 5 في المائة في السنة، ونمو في حدود 1 في المائة في السنة، سينبئنا هذا النموذج بأن عملية التراكم الحركية والتراكمية للثروات تؤدي بشكل تلقائي إلى تركز في غاية الشدة للثروات، بحيث يحوز الـ 10 في المائة الأعلى من السلم 90 في المائة من رأس المال المملوك، ويحوز الواحد في المائة الأعلى نحو 50 في المائة منه[322].

في قول آخر، تسمح المتباينة الأساسية r>g بأن ندرك اللامساواة الشديدة المشاهدة في رأس المال في القرن التاسع عشر- وبشكل ما أن ندرك فشل الثورة الفرنسية. لأنه برغم أن المجالس الثورية قد أقرت مبدأ شمولية الضريبة (وهو ما وفر لنا مرصدًا لا يضاهى للثروات -و أداة معرفية لا غنى عنها). فإنه في الحقيقة، ظلت معدلات الضريبة عند مستويات بالغة الانخفاض -بالكاد 1-2 في المائة على الثروات المورثة طوال القرن التاسع عشر، بما فيها أكبر التركات حجمًا - وهي معدلات لا يمكن أن تؤثر بأي شكل ملموس على الفجوة بين معدل العائد على رأس المال ومعدل النمو. في هذه الظروف لا يدهشنا أن نجد اللامساواة في الثروة في القرن التاسع عشر وفي «العصر الجميل في فرنسا الجمهورية في مستوى مقارب لبريطانيا الملكية. فأثر شكل النظام الرسمي للبلاد لا يقارن بأثر المتباينة r>g . أما عن مسألة التوزيع المتساوي بين الإخوة والأخوات، فلها أثر ما، وإن ظل أضعف من الفارق r-g.

للدقة، فإن التوريث للابن الأكبر، وبشكل أدق توريث الأطيان الزراعية التي تضاءلت أهميتها النسبية مع الوقت، كنسبة من رأس المال القومي في بريطانيا خلال القرن التاسع عشر، قد أسهم في التضخيم من أثر الصدمات الديموغرافية والاقتصادية (يخلق ذلك تفاوتات إضافية بحسب ترتيب الإخوة)، ويؤدي إلى معامل باريتو أكثر ارتفاعًا وتركزًا أكبر في الثروة. ويساهم ذلك في تفسير الارتفاع الطفيف في نصيب الشريحة العشرية الأغنى في بريطانيا خلال السنوات 1900-1910 (ما يربو قليلًا على 90 في المائة من إجمالي الثروة، مقابل ما يقل قليلًا عن 90 في المائة في فرنسا)، كما يفسر بشكل خاص الارتفاع الكبير في نصيب الشريحة المئوية الأغنى فيما وراء المانش: 70 في المائة مقابل 60 في المائة، وهو ما قد يفسر على ما يبدو بأن تلك الشريحة تملك إقطاعيات زراعية شاسعة. بينما يعوض ذلك الأثر جزئيًا في فرنسا ضعف معدل النمو السكاني (يشتد تراكم اللامساواة في الثروات في ظل

(322) لا يترتب على ذلك بالضرورة أن المنطق من وراء r>g هو العامل الوحيد في اللعبة. إذ يستند هذا النموذج وتلك الحسابات على تبسيط للواقع، ولا يمكن الادعاء بأنه قادر على تحديد الدور الذي تلعبه بالضبط كل آلية (فقد تتفاعل عدة قوى في اتجاهات معاكسة بحيث تلغي إحداهما الأخرى). ولكن يدل ذلك على أن المنطق هو في حد ذاته كافٍ لتفسير آلي لدرجة التركز المشاهدة. انظر الملحق الفني.



ركود السكان، أيضًا من خلال الفارق r-g)، ولا يكون له سوى أثر معتدل على التوزيع في مجمله، الذي يتقارب جدًا في البلدين[323].

في باريس، حيث تم تطبيق القانون المدني النابليوني بكل دقة منذ عام 1804، وحيث تضاهي اللامساواة الأرستقراطيات البريطانية أو ملكة انجلترا، كانت الشريحة المئوية العليا في سلم الثروة في عام 1913 تملك 70 في المائة من إجمالي الثروات، أي أكثر من بريطانيا. كانت الحقيقة صادمة لدرجة أنها وصلت إلى عالم القصص المصورة: في قصة القطط الأرستقراطية Les Aristochats، حيث تدور الأحداث في باريس في عام 1910، لم يتم ذكر حجم ثروة السيدة العجوز، ولكن قياسًا بفخامة النزل الخاص، وبالطاقة التي كان يبذلها رئيس الخدم إدجار لكي يتخلص من الدوقة وقططها الثلاث الصغار، لا بد أنها كانت ثروة تستحق.

نلاحظ أيضًا، انطلاقًا من منطق المتباينة r>g، زاد معدل النمو من 0.2 في المائة سنويًا حتى القرن السابع عشر، إلى 0.5 في المائة في القرن الثامن عشر، ثم 1 في المائة في القرن التاسع عشر. لكن هذا لم يصنع فارقًا كبيرًا: فبالمقارنة مع معدل عائد في حدود 5 في المائة، لن يتأثر الفارق كثيرًا، خاصة أنه يبدو أن الثورة الصناعية قد رفعت قليلًا من العائد على رأس المال[324]. وفقًا للنموذج النظري، حتى يتقلص التفاوت في التوزيع بشكل ملموس، في إطار معدل عائد معطى في حدود 5 في المائة سنويًا، يجب أن يتجاوز معدل النمو 1.5-2 في المائة - أو أن تخفض الضرائب على رأس المال العائد الصافي عليه لما دون 3-3.5 في المائة، أو الاثنين معًا (سنعود لهذه النقطة).

لنشدد في النهاية على أنه إذا تجاوز الفرق r-g أو الفجوة بين العائد على رأس المال ومعدل النمو عتبة معينة، يختفي التوزيع التوازني: تنمو التفاوتات في الثروة بلا حدود، وتبتعد قمة التوزيع إلى ما لا نهاية عن متوسط العائد. ويعتمد المستوى المحدد لهذه العتبة بالطبع على سلوكيات الادِّخار: يتساوى احتمال التباعد مع احتمال أن أصحاب الثروات

---

(323) حالة السويد شيقة، لأنها تجمع بين عدد من القوى المتناقضة التي توازن بعضها بعضًا: نسبة رأس المال/ الدخل كانت أقل نسبيًا من فرنسا وبريطانيا خلال القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين (كانت قيمة الأراضي أقل، ورأس المال المحلي مملوكًا في معظمه للأجانب، وهكذا كانت السويد أقرب لكندا). من الجانب الآخر، كان التوريث للابن الأكبر قائمًا حتى نهاية القرن التاسع عشر مع بعض من ترتيب الورثة في حالات معينة من الثروات الكبيرة المملوكة لكبار العائلات السويدية التي ما زالت قائمة حتى اليوم. وفي المجمل كان تركز الثروات في السويد أقرب لفرنسا وأقل منه في بريطانيا خلال فترة السنوات 1900-1910. انظر الأشكال 10.1-10.4 وأعمال أولسون وروان وفالدنستروم.

(324) لنتذكر أن تقديرات العائد «الصافي» على رأس المال الموضحة في الشكل 10.10 يجب أن تعتبر كحدود دنيا، وأن متوسط العائد المشاهد يتراوح بين 6-7 في المائة سنويًا خلال القرن التاسع عشر في كل من فرنسا وبريطانيا. انظر الفصل 6.



الكبيرة لا يعرفون كيف ينفقون أموالهم، وليس لديهم أي خيار سوى إعادة استثمار جزء كبير منها.

هنا أيضًا تشكل القصة المصورة «القطط الأرستقراطية» مرجعًا مفيدًا: تمتلك أديلايد دي بونفامي وفرة من الريوع المعتبرة، لدرجة أنها لم تعد تعرف ماذا تخترع كي تزيد غنى الدوقة وماري وتولوز وبرليو، اللائي يتنقلن من تعلم البيانو إلى دروس الرسم المملة[325].

سوف نرى في الفصل التالي أن تلك الصورة تفسر لنا جيدًا الميل للزيادة في الثروات الكبيرة لدى المتقدمين في العمر الذين يعيدون ادِّخار جزءًا كبيرًا من ريوعهم، لدرجة أن رأسمالهم ينمو بوتيرة أسرع كثيرًا من نمو الاقتصاد.

كما سبق أن ولاحظنا، مثل تلك الدوامة اللامساواتية لا يمكن من حيث المبدأ أن تستمر إلى ما لا نهاية: فبمرور الوقت لن تكون هناك مساحة لاستثمار المدخرات وسيتراجع العائد على رأس المال إلى أن يبزغ يوما ما توزيع توازني جديد ومن ثم تستقر التفاوتات. لكن ذلك قد يستغرق دهرًا. ونظرًا لأنه في عام 1913 كان نصيب الشريحة المئوية العليا من الثروات الباريسية يتعدى 70 في المائة، فمن المشروع أن نقلق بشأن المستوى الذي كان ليتحقق عنده هذا الاستقرار، في غياب الصدمات التي خلقتها الحرب العالمية الأولى.

باريتو ووهم استقرار التفاوتات

من المفيد أن نتوقف عند طرق وتاريخ القياسات الإحصائية الخاصة باللامساواة. لقد سبق وأثرنا في الفصل السابع حالة عالم الإحصاء الإيطالي كورادو جيني، والمؤشر الشهير الذي هدف من ابتكاره إلى أن يُجمِل كل التفاوتات في بلد ما، وهو مؤشر تحليقي تمامًا، بحيث ينتهي إلى أن يعطي نظرة فنية ضيقة ومسالمة بشكل مفرط - وتفتقر لأي معنى- عن اللامساواة. هناك حالة أخرى، لا تقل أهمية، هي حالة مواطنه ڤيلفريدو پاريتو، الذي نشرت أهم أعماله خلال السنوات 1890-1910، بدءا بالعمل الشهير «قانون پاريتو». وفي فترة ما بين الحربين، اعتبر الفاشيون في إيطاليا باريتو أحد اقتصادييهم الرسميين واعتمدوا نظريته عن النخب، وذلك ربما تعبيرًا عن شيء من التعويض. ينبغي القول أن پاريتو كان قد حيًا وصول موسوليني إلى الحكم، قبيل وفاته في عام 1923، خاصة إن فرضياته عن حتمية استقرار التفاوتات، والتي وفقًا لها يصير من الوهم الادعاء بمحاولة تعديل هذه الحتمية، قد أعجبت الفاشيين.

إلا أن الصادم فعلًا، إذا نظرنا اليوم إلى الماضي، بكل ما هو متاح لنا من معطيات،

(325) لحسن الحظ، تقابل الدوقة وقططها الثلاث في النهاية توما أومالي، القط الذي يعيش في بالوعات الصرف، رقيق الحال، الشعبي المسلي، الذي يذكرنا بجاك دوسون بالنسبة إلى روز الشابة فوق سطح تايتانيك، بعدها بعامين، أي في عام 1912).



إلى أعمال باريتو، نجد أنه بكل تأكيد لم يستند إلى أي معلومة من شأنها أن تفضي إلى ذلك الاستقرار. فقد كتب باريتو نحو عام 1900 أنه يستخدم الجداول القليلة المتاحة عن الضرائب في عصره، والتي شملت الضرائب على الدخول المطبقة في بروسيا وفي ساكس، وكذلك في عدة مدن سويسرية وإيطالية، خلال الفترة 1880–1890. تلك البيانات متفرقة، وتتعلق بفترة لا تتجاوز عشر سنوات، كما أنها تشير بالأحرى إلى تزايد اللامساواة، التي يبحث باريتو عن التصالح معها، بشكل قد يشي بشيء بسوء النية[326]. في كل الأحوال، من المؤكد أن مثل تلك البيانات لا تسمح بأي استنتاجات تتعلق بالاتجاهات في الأجل الطويل أو بشأن استقرار اللامساواة في التاريخ العالمي.

بعيدًا عن مسألة الأحكام السياسية المسبقة (كان باريتو يشك في الاشتراكيين وأوهامهم عن إعادة التوزيع: وفي ذلك فهو يتفق مع عدد كبير من زملائه الذين عاصروه، مثل ليروي-بوليو، الذي كان يقدره (سوف نتحدث عنه لاحقًا). الملفت في حالة باريتو هي أنها تجسد وهمًا معينًا عن الاستقرار الأبدي، الذي قد يفضي إليه أحيانًا الاستخدام المفرط للرياضيات في العلوم الاجتماعية.

حين نبحث في شأن السرعة التي يقل بها عدد ممولي الضرائب كلما صعدوا على سلم الدخول، يستنتج باريتو أن هذا الإيقاع المتناقص يمكن تقريبه من خلال قانون رياضي سوف يسمى لاحقًا «قانون باريتو». وهو عبارة عن دالة أسية (power law)[327]. في الواقع، ما زال إلى اليوم من الممكن دراسة توزيع الثروة وكذلك توزيع الدخول الذي قد ينتج جزئيًا عن الدخول من الثروة، عن طريق نفس النوع من تلك الدوال الرياضية. كما يجب التوضيح أن ذلك لا ينطبق إلا على قمة ذلك التوزيع، وأن الأمر لا يتعدى كونه علاقة تقريبية، لا تنطبق إلا على المستوى المحلي، يمكن تفسيرها بالصدمات المضاعفة مثل تلك التي تحدثنا عنها أعلاه.

إضافة لما سبق، أشدد على أنه من المهم أن نفهم جيدًا أننا نتحدث عن عائلة من الدوال، وليس عن دالة واحدة. الأمر كله يعتمد على المعاملات والمعايير التي تحدد كل دالة منفردة. في تلك الحالة، تثبت البيانات التي جمعناها في إطار قاعدة بيانات الدخول العليا العالمية، وكذلك البيانات عن تفاوتات الثروة التي وضحناها للتو، أن معاملات باريتو قد شهدت تقلبات كثيرة عبر التاريخ، حين نقول إن دالة توزيع الثروات تتبع قانون باريتو، فكأننا في الحقيقة لم نقل شيئًا على الإطلاق.

فقد يكون معنى ذلك أن هناك توزيعًا يحظى فيه العشير الأعلى ب20 في المائة من إجمالي

---

(326) للحصول على تحليل لبيانات باريتو، انظر:
T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXè Siècle, op.cit., p 527- 530.

(327) تجدون الصياغات الرياضية المتعلقة بها مع شرح لها في الملحق الفني.



الدخل (على غرار توزيع الدخول في الدول الاسكندنافية خلال 1970-1980)، أو أن هناك توزيعًا يحظى من خلاله العشير الأعلى على 50 في المائة من إجمالي الدخول (على غرار توزيع الدخول الأمريكي منذ بداية القرن الحادي والعشرين). في كلتا المرتين نحن نتحدث عن نفس قوانين باريتو، ولكن باستخدام معاملات مختلفة. بينما لا شيء يجمع بين تلك الحقائق الاجتماعية والاقتصادية والسياسية على الإطلاق[328].

اليوم أيضًا، ما زال البعض يتوهم، على خطى باريتو، أن توزيع الثروات قد ينتهي إلى استقرار لا يتزعزع، نتيجة لقانون شبه إلهي. في الحقيقة، لا يمكن أن يكون هذا صحيحًا: حين ندرس اللامساواة من البعد التاريخي، ما هو مهم حقًا وينبغي تفسيره، ليست لحظات الاستقرار الخفيفة، بل التقلبات الكبيرة. في هذه الحالة، فإننا حين نتحدث عن تركز الثروات، نجد أن هناك آلية شفافة تسمح بالانتباه إلى التقلبات الشديدة المشاهدة عبر التاريخ (سواء على مستوى معاملات باريتو أم من ناحية نصيب الشريحة العشرية والشريحة المئوية الأعلى من إجمالي الثروات) وهي مرتبطة بالفرق r-g بين معدل العائد على رأس المال ومعدل النمو.

لماذا لم تسترجع اللامساواة في الثروة مستواها السابق؟

لنتناول الآن التساؤل الرئيسي. لماذا لم تعد اللامساواة في الثروة التي عرفها العصر الجميل ، وهل نحن متأكدون أن تلك الأسباب هي نهائية وغير قابلة للرجعة؟ لنؤكد أننا لا نستطيع أن نقدم إجابة مؤكدة ولا مُرضية بشكل مجمل. فقد لعب عدد من العوامل أدوارًا مهمة وستلعب دورًا أساسيًا في المستقبل. ومن الصعب بمكان أن نقدم في هذا الموضوع تأكيدات رياضية. الجزء الأسهل في التفسير هو الانخفاض الكبير في التفاوت بين الثروات عقب صدمات الفترة 1914-1945. فكما رأينا في الجزء الثاني،

(328) الطريقة الأسهل لمعرفة معاملات باريتو هي أن نستخدم ما يعرف أحيانًا ب«معكوس المعاملات»، الذي يتراوح عمليًا بين 1.5 و3.5. اذا كان مقلوب المعامل يساوي 1.5 فإن ذلك يعني أن متوسط الدخل أو الثروة بعد حد معين يساوي مرة ونصف المرة هذا المتوسط (الأفراد الذين يمتلكون ثروة أعلى من مليون يورو، هم يمتلكون في المتوسط مليون ونصف المليون يورو، وهكذا مهما تغير الحد). ويرتبط ذلك بحالة لا مساواة خفيفة، فعدد الأشخاص الذين يمتلكون ثروات كبيرة جدًا هو قليل بطبعه. في حين يرتبط مقلوب معامل يساوي 3.5 بحالة اللامساواة الشديدة. وهناك طريقة لاستيعاب الدوال الأسية: حين يساوي معكوس المعامل 1.5، فهذا يعني أن أعضاء الشريحة الألفية الأعلى (0.1 في المائة الأغنى) هم بالكاد أغنى بمرتين من أعضاء الشريحة المئوية الأعلى (وينطبق الأمر نفسه على الشريحة ال0.01 في قلب شريحة ال0.1 في المائة الأعلى وهكذا). وفي المقابل فإن معكوس معامل يساوي 3.5 يعني أنهم أغني بخمس مرات وأكثر. كل هذا مشروح في الملحق الفني، كما هو موضح بأشكال بيانية تمثل التطور التاريخي لمعاملات باريتو على مدى القرن العشرين في كل دول قاعدة بيانات الدخول العليا WTID.



تعرضت الثروات لسلسلة من الصدمات شديدة العنف في أعقاب الحروب والسياسات التي فرضتها الحرب، مما أدى إلى انهيار نسبة رأس المال/ الدخل. وبوسعنا أن نعتقد أن ذلك الانخفاض في الثروات قد أثر بشكل متناسب في كل الثروات،أيًا كان موقعها على سلم الثراء، مما ترك اللامساواة في رأس المال كما هي لم تتغير. ولكن هذا سوف يعني إغفال أن مصدر الثروات ليس واحدًا وأنها لا تلعب كلها نفس الوظيفة.

ففي أعلى سلم الثروة، تكون الثروة عادة ناتجة عن تراكم آتٍ من زمن بعيد، ولذا فاستعادة ذلك المستوى من الثراء يستغرق وقتًا أطول من بناء ثروة متواضعة أو متوسطة. بالإضافة إلى أن الثروات الكبرى تفيد في تمويل نمط معيشة معين. ولكن البيانات التفصيلية التي جمعناها من سجلات الوصايا، تثبت بكل وضوح أن عددًا من أصحاب الريع خلال ما بين الحربين لم يخفض نمط معيشته بالسرعة الكافية بعد الصدمات التي تعرضت لها ثرواتهم ودخولهم في أعقاب الحرب العالمية الأولى، وخلال السنوات 1920-1930، بحيث إنهم اضطروا إلى الاقتطاع بشكل متزايد من رأس مالهم لتمويل نفقاتهم الجارية، وبالتالي اضطروا إلى توريث أبنائهم ثروة أقل كثيرًا من تلك التي حصلوا عليها، ولا تسمح إطلاقًا باستدامة التوازن الاجتماعي الذي عاشوه في السابق. وتعتبر البيانات الباريسية صادمة جدًا في هذه النقطة. يمكننا على سبيل المثال أن نحسب أن أغنى 1 في المائة من الورثة الباريسيين امتلكوا في العصر الجميل ثروة تسمح لهم بتمويل مستوى حياة أعلى ب80 إلى 100 مرة ما يؤمنه متوسط الأجر من معيشة[329]، كما كانوا يستطيعون، إضافة لهذا، أن يعيدوا استثمار جزء صغير من العائد على رأس مالهم، بحيث يتمكنون من الإضافة التدريجية إلى ثروتهم التي حصلوا عليها. من العام 1872 وحتى 1912، كان النظام يبدو متوازنًا تمامًا: كانت هذه المجموعة تنقل إلى الجيل التالي ما يمكنه من تمويل نفس نمط المعيشة الذي يساوي 80-100 ضعف متوسط دخل الجيل التالي، أو أكثر قليلًا. وكان ذلك يؤدي إلى ميل متزايد إلى تركز الثروة.

إلا أن ذلك التوازن قد اختل تمامًا في فترة ما بين الحربين: استمر أغنى 1 في المائة من الورثة الباريسيين في الحياة بنفس المستوى السابق تقريبًا، ولكن ما تركوه للجيل اللاحق يسمح بتمويل نمط حياة لا يتجاوز 30 إلى 40 ضعف ما يؤمنه متوسط الدخل في ذلك العصر. وأصبحت النسبة في نهاية عقد الثلاثينات لا تتجاوز عشرين ضعفًا. كان ذلك بالنسبة لأصحاب الريع بداية النهاية. تلك هي بلا شك الآلية الأهم لتفسير تفكيك التركز في الثروات الذي شهدته كل البلاد الأوروبية (وبشكل أقل في الولايات المتحدة) في أعقاب صدمات الفترة 1914-1945.

(329) يتعلق ذلك بمستوى حياة في حدود 2-2.5 مليون يورو سنويًا في عالم كان متوسط الأجر فيه في حدود 24 ألف يورو سنويًا (أي 2000 يورو في الشهر). انظر الملحق الفني.



لنضف أيضًا أن تركيبة الثروات الأكبر قد عرضتها بقسوة أكبر -في المتوسط- إلى خسائر رأسمالية جراء الحربين العالميتين. بشكل خاص، تشير البيانات التفصيلية عن تركيبة المحافظ المتاحة في أرشيف سجلات الوصايا إلى أن الأصول الأجنبية تمثل ما يقرب من ربع الثروات الأكبر في عشية الحرب العالمية الأولى، ما يقرب من نصفها في شكل أوراق دين أصدرتها حكومات أجنبية (خاصة الروسية التي كادت تعلن إفلاسها). حتى لو لم تكن لدينا بيانات مماثلة على نفس القدر من الدقة في حالة بريطانيا، فبكل تأكيد لعبت الأصول الأجنبية أيضًا دورًا لا يقل أهمية لدى كبار أثرياء أوروبا. ولكن في فرنسا، كما في بريطانيا، اختفت تقريبًا الأصول الأجنبية في أعقاب الحروب العالمية.

لكن لا تنبغي أيضًا المبالغة في تقدير أهمية هذا العامل التفسيري. حيث إن أولئك الأكثر غنى هم أيضًا أنفسهم الذين يتوفر لهم في اللحظات المناسبة فرصة إعادة توزيع محافظهم للحصول على الأصول الأعلى ربحًا. كما أنه من الصادم أن نستنتج أن كل مستويات الثروة، وليس فقط تلك الأكثر ارتفاعًا كانت تمتلك بدورها أصولًا أجنبية عشية الحرب العالمية الأولى.

بشكل عام، إذا ما فحصنا هيكل الثروات الباريسية في نهاية القرن التاسع عشر وفي «العصر الجميل»، لا يسعنا إلا أن نشعر بالصدمة من الطابع شديد التنوع والحديث الذي كانت عليه تلك المحافظ. فقد كانت السلع العقارية تمثل أكثر من ثلث الأصول (ثلثاها في شكل أملاك عقارية في باريس، مقابل بالكاد الثلث أملاك ريفية، منها كم صغير من الأراضي الزراعية)، في حين كانت الأصول المالية تشكل ما يقرب من الثلثين وتنقسم إلى مجموعات مختلفة من الأسهم والسندات، الفرنسية والأجنبية، العامة والخاصة، بشكل شبه متوازن، وينطبق ذلك على كل مستويات الثروة (انظر جدول 10.1)[330]

لم يكن مجتمع أصحاب الريع المزدهر في العصر الجميل كالمجتمع السابق، مبنيًا على ملكية الأطيان الساكنة: بل كان يجسد موقفًا عصريًا تجاه الثروة والمال.

---

(330) نلاحظ أن العقارات الباريسية (التي كانت تأخذ بالأساس شكل ملكية عمارة بأكملها) لم تكن ضمن إمكانات أصحاب الثروات المتوسطة والمتواضعة، والذين ظلت العقارات الريفية وبعض الأراضي الزراعية تمثل أهمية نسبية ما في ثرواتهم. حين رفض سيزار بيروتو طلب امرأته أن يستثمر أمواله بشكل آمن في قطع أراضٍ قريبًا من شينون، كان يحب أن يرى نفسه مجددًا وجريئًا. ولكنه عاني سوء المنقلب.
انظر الجدول S10.4 المتاح على الإنترنت للحصول على نسخة مفصلة من الجدول 10.1 وهو ما يسمح باستنتاج النمو الكبير في الأصول الأجنبية بين العامين 1872 و1912، خاصة على مستوى الثروات الأكثر ارتفاعًا.



	أصول عقارية (عمارات، منازل، أراض زراعية)	منها: عقارات باريسية	منها: عقارات ريفية	أصول مالية	منها: أسهم	منها: سندات خاصة	منها: سندات حكومية	منها: أصول مالية أخرى (ودائع، نقود سائلة)	أثاث، مجوهرات... إلخ
تركيبة إجمالي الثروة									
1872	%42	%29	%13	%56	%15	%19	%13	%9	%2
1912	%36	%25	%11	%62	%20	%19	%14	%9	%3
تركيبة الشريحة المئوية العليا من الثروة									
1872	%43	%30	%13	%55	%16	%16	%13	%10	%2
1912	%32	%22	%10	%65	%24	%19	%14	%8	%2
تركيبة شريحة التسعة في المائة التالية									
1872	%42	%27	%15	%56	%14	%22	%13	%7	%2
1912	%41	%30	%12	%56	%14	%18	%15	%9	%3
تركيبة شريحة الـ 40 في المائة التالية									
1872	%27	%1	%26	%62	%13	%25	%16	%9	%11
1912	%31	%7	%24	%58	%12	%14	%14	%18	%10

الجدول 10.1: تركيبة الثروات الباريسية، 1872- 1912

في عام 1912، كانت الأصول العقارية تمثل 36 في المائة من إجمالي الثروة الباريسية، في حين بلغت الأصول المالية 62 في المائة وبلغت نسبة الأثاث والمتعلقات الثمينة 2 في المائة.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

ببساطة، يجعل المنطق التراكمي للمتباينة منها لا مساواتية بشكل مذهل ودائم. ولا يبدو أن للأسواق الحرة الأكثر تنافسية، حيث حقوق الملكية مؤمنة، فرصًا في أن تستطيع تخفيض التفاوتات في مثل ذلك المجتمع، بما أن تلك الشروط كانت تنطبق على أكمل صورة عند تلك النقطة الزمنية. بل في الواقع، فإن الصدمات التي تعرضت لها الثروات والدخول بدءًا من الحرب العالمية الأولى هي التي قامت بتعديل هذا التوزان. لنعد التذكير بأن الفترة 1914-1945 قد انتهت في عدة دول أوروبية - خاصة في فرنسا- بعدد من عمليات إعادة التوزيع التي أثرت بوضوح على الثروات الأكبر- وبخاصة أصحاب الأسهم في الشركات الصناعية- أكثر من الثروات المتوسطة والمتواضعة.

نذكر بشكل خاص التأميمات لشركات معينة كعقوبة بعد التحرير، (شركة رينو Reunault هنا هي المثل الرمزي)، وكذلك ضريبة التضامن الوطني، والتي طبقت أيضًا عام 1945. هذه الضريبة الاستثنائية والتصاعدية فرضت لمرة واحدة على كل من رأس المال وعلى الإثراء الناتج خلال فترة الاحتلال[331] ، ولكن معدلاتها كانت مرتفعة للغاية بحيث أحدثت صدمة إضافية ثقيلة للأشخاص المعنيين[332]

(331) الألماني، (المترجمان)

(332) صدرت ضريبة التضامن الوطني بقانون في 15 أغسطس 1945، وتتضمن استقطاعًا إضافيًا على قيمة كل الثروات المقدرة بتاريخ 4 يونيو 1945 وفقًا لمعدلات تصل إلى 20 في المائة في حالة الثروات الأكثر ارتفاعًا. إضافة إلى استقطاع استثنائي على كل الثروات الاسمية التي طرأت بين الفترة =



في المجمل، ليس من المدهش أن نجد تركز الثروات قد انخفض بشدة في كل الدول خلال الفترة 1910-1950. في قول آخر، ليس ذلك الجزء الهابط في منحنيات الأشكال 10.1- 10.5 هو الجزء الأصعب في التفسير. بل الجزء الأكثر غرابة وبشكل ما الأكثر إثارة، هو أن تركز الثروة لم يتعاف أبدًا من تلك الصدمات.

يلزم هنا التأكيد على أن تراكم رأس المال هو عملية طويلة الأمد، تمتد إلى عدة أجيال. فالتركز الذي شهدته أوروبا في «العصر الجميل» هو نتيجة عملية تراكمية امتدت عبر عدد من العقود، بل عدد من القرون. وكما رأينا في الجزء الثاني، كان يجب أن ننتظر حتى سنوات 2000-2010 حتى يستعيد إجمالي الثروات الخاصة، العقارية والمالية، المعبر عنها بسنوات من الدخل القومي، نفس المستوى تقريبًا الذي كان عليه عشية الحرب العالمية الأولى -وتبدو هذه العملية الخاصة بالصعود التاريخي لنسبة رأس المال/ الدخل في الدول الغنية جارية على قدم وساق.

فيما يتعلق بتوزيع الثروات، كان من غير الواقعي أن نتخيل أن عنف الصدمات خلال الفترة 1914-1945 يستطيع أن يمحى في عشر أو عشرين سنة، وأن التركز في الثروات يستطيع أن يستعيد في سنوات -1950 1960 المستوى الذي كان عليه في عام 1910. يمكننا كذلك أن نلحظ أن اللامساواة في رأس المال قد انطلقت مجددًا نحو الصعود منذ العقدين 1970-1980. من الممكن إذا أن نجد عملية لحاق -أبطأ من عودة نسبة رأس المال/ الدخل للصعود- وأن يستعد التركز في الثروة لاستعادة مستوياته السابقة بشكل تلقائي.

هذا التفسير الأولي، المبني على فكرة أن الوقت المنصرم منذ عام 1945 ليس طويلًا بما يكفي، به جانب من الصحة. ولكنه غير كاف: حين نفحص تطور نصيب الشريحة العشرية الأعلى في سلم الثروة، بما فيه نصيب الشريحة المئوية العليا (والذي بلغ 60-70 في المائة من إجمالي الثروة في كل الدول الأوروبية نحو العقد 1910، والذي لم يعد يزيد على 20-30 في المائة عقب الصدمات المتلاحقة خلال الفترة 1914-1945)، هناك تغيير ما يحول دون أن يعود تركز الثروات بشكل كامل إلى مستوياته الماضية. القضية ليست كمية فحسب، بل

- 1940-1945 تصل معدلاته إلى 100 في المائة على الثروات الضخمة. عمليا، وأخذًا في الاعتبار معدلات التضخم المرتفعة (فقد زادت الأسعار إلى ثلاثة أضعافها ما بين العامين 1940 و1945)، جاء هذا الاستقطاع ليفرض ضريبة تبلغ 100 في المائة على كل هؤلاء الذين لم يؤد التضخم إلى إفقارهم، كما لاحظ أندريه فيليب عضو الفرع الفرنسي للأممية العمالية SFIO بالحكومة المؤقتة للجنرال دو جول، والذي يشرح بأن الاستقطاع من شأنه أيضًا أن يثقل على «أولئك الذين لم يغتنوا، بل وأولئك الذين أفقروا، بمعنى أن قيمة ثرواتهم تآكلت بفعل ارتفاع التضخم، ولكنهم احتفظوا بمجمل ثرواتهم، في حين أن معظم الفرنسيين قد فقدوا كل شيء» (انظر: L'année Politique 1945, p. 159).



أبعد من ذلك. فكما سوف نرى في الفصل اللاحق، عن طريق إعادة طرح السؤال الذي طرحه فوتران بخصوص مستويات المعيشة التي يسمح بها كل من العمل والميراث، يصبح من السهل الإجابة عن السؤال حول الفرق بين نصيب الـ 60-70 في المائة من جانب، ونصيب الـ 20-30 في المائة من إجمالي الثروة والتي تملكها الشريحة المئوية العليا. في الحالة الأولى، تهيمن على الشريحة المئوية العليا من سلم الدخل تلك الدخول الكبيرة الناتجة عن رأس المال الموروث (نحن بصدد مجتمع أصحاب الريع الذي وصفه الأدباء في القرن التاسع عشر). في الحالة الأخرى، توازن الدخول العليا الناتجة من العمل (لأي توزيع محدد) تقريبًا الدخول العليا الناتجة عن رأس المال (نحن الآن في مجتمع كبار المديرين، وهو في أي حال مجتمع أكثر توازنًا). كما ظهرت «طبقة وسطى مالكة» تمتلك بشكل جماعي ما بين ربع إلى ثلث الثروة القومية، بدلًا من 10 أو 5 في المائة منها (وهو ما كان لا يزيد كثيرًا على النصف الأفقر من المجتمع). ويعتبر ذلك تحولًا اجتماعيًا هائلًا.

ما هي إذن التغيرات الهيكلية التي طرأت بين عام 1914 وعام 1945، وبشكل أعم خلال القرن العشرين، مقارنة بالقرون السابقة، والتي تحول دون عودة تركز الثروة إلى مستوياته السابقة، رغم أنه إذا نظرنا إلى مجمل الثروات الخاصة نجدها قد استعادت عمليًا ما كانت عليه من ازدهار الأيام الخوالي؟

التفسير الطبيعي والأكثر أهمية هو ظهور نظام ضريبي ذي مغزى خلال القرن العشرين متعلق برأس المال والدخول المتولدة منه. من المهم الإصرار على أن التركز الكبير في الثروة المشاهد خلال الفترة 1900-1910 هو ناتج فترة تاريخية طويلة خالية من الحروب ومن الكوارث الكبرى (على الأقل مقارنة بالصراعات العنيفة خلال القرن العشرين)، خاصة أنه، إضافة إلى ذلك، كان عالمًا بلا ضريبة تقريبًا. فحتى اندلاع الحرب العالمية الأولى، لم يكن يوجد في معظم البلاد أي ضريبة على الدخول التي يولدها رأس المال أو على الأرباح على الشركات. وفي الحالات النادرة التي وجدت فيها مثل تلك الضرائب، كانت معدلاتها منخفضة جدًا. كانت تلك إذن شروطًا مثالية للتراكم ولانتقال ثروات معتبرة، والعيش على دخول ناتجة عن تلك الثروات. وخلال القرن العشرين، ظهرت أشكال متعددة من الضرائب على التوزيعات النقدية، على الفوائد، على الأرباح وهو ما غير شكل اللعبة جذريًا.

للتبسيط، نستطيع أن نفترض بشكل أولي أن متوسط معدل الضريبة على العائد على رأس المال كان قريبًا من الصفر حتى الفترة 1900-1910 (وفي كل الأحوال أقل من 5 في المائة). وأنه استقر في المتوسط في الدول الغنية في حدود 30 في المائة بدءًا من الفترة 1950-1980 وإلى حد ما حتى الفترة 2000-2010. حتى لو صار الاتجاه الحديث هو نحو الانخفاض بوضوح، في إطار من التنافس الضريبي بين الدول، والذي تمارسه بشكل خاص الدول صغيرة الحجم. لكن يظل أن متوسط معدل ضريبة يبلغ 30 في المائة، ويصب في تخفيض



العائد على رأس المال الذي يبلغ قبل الضريبة 5 في المائة، ليصبح 3.5 في المائة بعد الضريبة، هو في حدٍّ ذاته أمر كافٍ لإحداث آثار كبيرة على المدى الطويل، وذلك بالأخذ في الاعتبار المنطق المضاعف والتراكمي الذي يميز العملية الديناميكية للتراكم ولتركز الثروة.

عن طريق استخدام النماذج النظرية التي فصلناها أعلاه، يمكننا أن نثبت أن معدل ضريبة فعَّال يبلغ 30 في المائة -إذا ما فرض على كل أشكال رأس المال- يمكن أن يكون كافيًا وحده لتفسير التفكيك الشديد للتركز في الثروات (من نفس حجم انخفاض نصيب الشريحة المئوية العليا المشاهد تاريخيًا)[333].

وعلينا أن نشدد على أنه في هذا الإطار، لا يكون للضريبة أثر على تخفيض التراكم الإجمالي في الثروات، ولكن على إحداث تعديل هيكلي في التوزيع طويل المدى للثروة بين مختلف الشرائح العشرية من سلم الثروات. من وجهة نظر النموذج النظري، كما في الواقع التاريخي، كان يمكن ألا يكون هناك أي أثر لرفع معدل الضريبة من 0 إلى 30 في المائة (وخفض المعدل الصافي للعائد على رأس المال من 5 في المائة إلى 3.5 في المائة) على إجمالي رصيد رأس المال في الأجل الطويل، وذلك لسبب بسيط هو أن انخفاض الثروات لدى الشريحة المئوية العليا قد تم تعويضه بصعود الطبقة الوسطى. وهذا هو بالضبط ما حدث خلال القرن العشرين - هذا درس ننساه أحيانًا.

من المهم أيضًا أن نأخذ في الحسبان بزوغ الضرائب التصاعدية في القرن العشرين، وهي الضرائب التي فرضت معدلات أعلى هيكليًا وتضع عبئًا أكبر على الدخول الأكثر ارتفاعًا، خاصة الدخول العليا من رأس المال (على الأقل كان هذا هو الوضع حتى عقدي السبعينات والثمانينات)، إضافة إلى التركات الأكثر ارتفاعًا. في القرن التاسع عشر، كانت الضرائب على التركات بالغة الانخفاض: 1-2 في المائة فحسب على الثروات المنقولة من الآباء إلى أبنائهم. مثل تلك الضريبة لا تؤثر إطلاقًا على عملية تراكم الثروات. بل كانت علاوة على ذلك بمثابة حق التسجيل الذي يهدف إلى حماية الحق في التملك. صارت الضريبة على المواريث تصاعدية في فرنسا منذ عام 1901، ولكن المعدل الأقصى كان مطبقًا بشكل مباشر لا يتجاوز 5 في المائة (ولا ينطبق إلا على بضع عشرات من التركات كل عام). مثل هذا المعدل الذي يفرض لمرة واحدة كل جيل، لا يمكن أن يكون له أثر على تركز الثروة في ذاك العصر. لكن الأمر يختلف في حالة المعدلات بين 20-30 في المائة، وحتى أكثر، والتي تم تطبيقها في أعقاب الصدمات العسكرية والاقتصادية والسياسية خلال الفترة 1914-1945 على التركات بالغة الارتفاع في معظم الدول الغنية.

كانت النتيجة هي أن كل جيل عليه الآن أن يخفض نمط معيشته ليدخر أكثر (أو أن يقوم باستثمارات عالية الربحية) من أجل أن يسمح للثروة العائلية أن تنمو بنفس السرعة التي

---

(333) انظر الملحق الفني على الإنترنت.



ينمو بها متوسط دخل المجتمع. من ثم أصبح من الصعب أن يحافظ المرء على مكانته. وفي المقابل، صار من الأسهل على أولئك الذين ينطلقون من نقطة أدنى أن يكتسبوا مكانة، عن طريق أن يعيدوا شراء شركات أو أسهم مباعة أثناء انتقال الثروة للأبناء. تشير عمليات المحاكاة البسيطة هنا أيضًا إلى أن الضريبة التصاعدية على التركات يمكن أن تخفض بشدة نصيب الشريحة المئوية العليا في توزيع الثروات في الأجل الطويل[334]. وتسهم الاختلافات بين الانظمة المتعلقة بالمواريث المطبقة في مختلف البلاد في تفسير بعض الفروقات بين الدول، مثل التركز الكبير في الدخول بالغة الارتفاع المتولدة من رأس المال (التي تحيلنا على ما يبدو إلى تركز أشد في الثروة الموروثة) والتي شاهدناها وراء الراين منذ الحرب العالمية الثانية: فبشكل عام، في ألمانيا، لم تتجاوز الضريبة على التركات المطبقة على الثروات الموروثة الضخمة 15-20 في المائة، في حين أنها عادة ما بلغت 30-40 في المائة في فرنسا[335].

تقترح الأسباب النظرية ونماذج المحاكاة الرقمية أن تطور الدور الذي لعبته الضريبة يمكن أن يكون كافيًا لتفسير لب التطورات المشاهدة -دون حتى أن نتطرق إلى تغيرات هيكلية أخرى. في هذا الموضوع علينا أن نكرر أن التركز في الثروة، وإن كان أضعف كثيرًا من مستواه في أعوام 1900-1910، فإنه يظل شديدًا للغاية: لا نحتاج على الإطلاق إذن لنظام ضريبي مثالي وكامل كي نصل إلى هذه النتيجة، وكي ننتبه إلى تحول لا يجب المبالغة بشأن حجمه.

هل سيكون القرن الحادي والعشرين أكثر تفاوتًا من القرن التاسع عشر؟

سوف يكون من قبيل المبالغة الشديدة أن نستنتج مع ذلك أن عوامل أخرى لم تلعب أدوارًا مهمة، أخذًا في الاعتبار العوامل العديدة التي تؤثر في اللعبة، وتعدد مواطن انعدام اليقين المرتبطة بعمليات المحاكاة. في إطار تحليلنا هذا نجد بالفعل أن هناك عنصرين ربما يكونان قد لعبا دورًا مهمًا، بعيدًا عن أي تحول في النظام الضريبي، وقد يستمران في لعب دور مهم في المستقبل: من ناحية، هناك انخفاض ضئيل ومحتمل في نصيب رأس المال وفي معدل العائد على رأس المال في الأجل الطويل. ومن ناحية أخرى، فإنه على الرغم من التباطؤ المتوقع في النمو خلال القرن الحادي والعشرين -على الأقل بالنسبة للشق الاقتصادي، أي

---

(334) انظر بشكل خاص:

T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXe Siècle, op. cit. p. 396- 403.

انظر أيضًا:

id., Income Inequality in France, 19011998-, art. cite.

(335) انظر نماذج المحاكاة التي قدمها:

F. Dell, L'Allemagne Inégale, op.cit., 2008.

id., Top Incomes in Germany over the 20th century », Journal of the European Economic Association, 2005.



معدل نمو الانتاجية: وبشكل واضح التقدم المعرفي والاختراعات التكنولوجية- سوف يظل معدل النمو عند مستوى أكثر ارتفاعًا من المستوى بالغ الضعف الذي كان عليه طوال الجزء الأكبر من التاريخ البشري وحتى القرن الثامن عشر.

فلنعطِ مثالًا ملموسًا: يشير الشكل 10.11 إلى أنه من الممكن أن تصير الفجوة r-g في المستقبل أقل مما كانت عليه حتى القرن الثامن عشر، وذلك بسبب عائد أقل (مثلًا ما بين 4-4.5 في المائة، بدلًا من 4.5-5 في المائة)، ونمو أقوى (1-1.5 في المائة بدلًا من 0.1-0.2 في المائة)، حتى بما فيها الحالة الخيالية حيث تؤدي المنافسة بين الدول إلى إلغاء كل أشكال الضرائب على رأس المال.

إذا ما صدقنا نماذج المحاكاة النظرية، فإن التركز في الثروات قد لا يعود بالضرورة، حتى في الحالة الخيالية، إلى المستوى الأقصى الذي بلغه في أعوام 1900-1910. لكن ذلك لا يجب أن يبهجنا. فمن ناحية لأن تلك الحالة سوف تؤدي رغم كل شيء إلى تصاعد شديد في اللامساواة في الثروة (قد يصل نصيب الطبقة المتوسطة إلى النصف: ومن غير المؤكد أبدًا أن يكون ذلك مقبولًا من المجتمع السياسي والاجتماعي من قبيل أهون الشرين). ومن ناحية أخرى، لأن هناك قدرًا كبيرًا من عدم اليقين يكتنف أساليب المحاكاة النظرية، فهناك قوى أخرى من المحتمل أن تدفع في الاتجاه المعاكس، أي باتجاه تركز أشد في رأس المال من ذلك المشاهد خلال الفترة 1900-1910. هناك على وجه الخصوص إمكانية نمو سكاني بالسالب (التي يمكن أن تهبط بالنمو في القرن الواحد والعشرين إلى مستويات خفيضة عن تلك المشاهدة في القرن التاسع عشر، وهو ما قد يؤدي إلى إعطاء الثروات المتراكمة في الماضي أهمية غير مسبوقة حتى الآن). هناك أيضًا ميل محتمل نحو سوق رأس مال أكثر تعقيدًا، أكثر «اكتمالًا» بالمعنى الذي يستخدمه الاقتصاديون (أي يعني أن العائد المتحصل عليه سيكون منفصلًا أكثر فأكثر عن الخواص الفردية لحامله، ومن ثم يدفع باتجاه معاكس تمامًا عن قيم الجدارة ويعزز من منطق المتباينة r>g). وسوف نرى أيضًا في الفصل 12 أن العولمة المالية يبدو وكأنها تولد رابطًا يقوى أكثر فأكثر بين العائد المتحصل عليه والحجم الأصلي للمحفظة المستثمرة. ومن ثم فإن تلك اللامساواة في العوائد على رأس المال تمثل قوة تباعد إضافية مقلقة للغاية في إطار القوى المحركة للتوزيع العالمي للثروة خلال القرن الواحد والعشرين.

للتلخيص: كان التركز في ملكية رأس المال في بداية القرن الحادي والعشرين في الدول الأوروبية أقل بشكل واضح مما كان عليه في «العصر الجميل». ويرجع الجزء الأكبر في ذلك التحسن إلى مجموعة متشابكة من الأحداث العرضية (سنوات الصدمات 1914-1945)، إضافة إلى مؤسسات معينة -أغلبها يتعلق بالنظم الضريبية التي فرضت على رأس المال وعلى الدخول التي يولدها. فإذا ما أصاب عطب ما تلك المؤسسات، هناك خطر كبير أن



تعود اللامساواة في الثروة لتقترب من عهدها الأسوأ في «العصر الجميل»، بل وربما أسوأ إذا تحققت شروط معينة.

لا يوجد شيء يقيني في هذا الإطار، وحتى نذهب أبعد في تحليلنا علينا أن ندرس الآن بشكل مباشر القوى المحركة للميراث، ثم القوى المحركة عالميًا للثروات. ولكن هناك منذ الآن نتيجة واضحة تمامًا: سنكون واهمين لو تخيلنا أنه يوجد في الهيكل الحديث للنمو، أو في قوانين اقتصاد السوق قوى تقارب تؤدي بشكل طبيعي إلى تخفيض اللامساواة في الثروة، أو إلى استقرار مفعم بالانسجام.



الفصل الحادي عشر

الجدارة والميراث في الأجل الطويل

نعرف الآن أن الأهمية الشاملة لرأس المال لا تختلف كثيرًا في بداية هذا القرن الواحد والعشرين عما كانت عليه في القرن الثامن عشر. فلم يتغير إلا شكله فحسب: كان رأس المال في شكل أراض، فصار عقارات ومصانع وأوراق مالية. نعرف أيضًا أن تركز الثروات صار شديدًا، ولو أنه مازال أقل حدة منه منذ قرن مضى وكذلك مقارنةً بالقرون السابقة. ما زال نصف السكان الأفقر لا يملك أي شيء، ولكن توجد الآن طبقة وسطى مالكة، تملك ما بين ربع إلى ثلث الثروات. وأما الـ 10 في المائة الأغنى من السكان فلا يملكون إلا ثلثي الثروات بدلًا من تسعة أعشارها. ورأينا أيضًا أن مقارنة تحركات كل من العائد على رأس المال ومعدل النمو والفجوة بين r وg، تسمح بالالتفات إلى جانب مهم من تلك التطورات، وخاصة المنطق التراكمي الذي يشرح التركزات الشديدة في الثروة المشاهدة عبر التاريخ.

من أجل فهم أفضل لهذا المنطق التراكمي، يلزمنا الآن أن ندرس مباشرة تطور الأهمية النسبية لكل من الميراث والادِّخار في تكوين الثروات في الأجل الطويل.

إن هذه المسألة مركزية، إذ إنه بشكل مطلق، يمكن لنفس المستوى من تركز الثروة أن يحيلنا إلى حقائق مختلفة تمامًا. فقد يظل نفس المستوى الإجمالي من رأس المال على ما هو عليه، ولكن طبيعته تتحول كليًا، مثلًا لأننا انتقلنا من رأس مال معظمه موروث إلى رأس مال مدَّخر من تدفقات دخل العمل خلال مراحل العمر. أحد التفسيرات التي عادة ما تطرح لمثل هذا التحول هو استطالة العمر المتوقع، والتي من الممكن أن تؤدي إلى هذا الارتفاع الهيكلي في تراكم رأس المال في انتظار التقاعد.

كما سنرى أن ذلك التحول الكبير في طبيعة رأس المال كان في الواقع أقل حدة مما نتخيل أحيانًا، بل قد يكون منعدمًا في دول بعينها. ويبدو منطقيًا تمامًا أن الميراث سيلعب دورًا مهمًا في القرن الواحد والعشرين، يمكن مقارنته بالدور الذي لعبه في الماضي.

بشكل أدق، سوف نصل إلى الاستنتاج التالي: بمجرد أن يصير معدل العائد على رأس المال أكبر من معدل النمو في الاقتصاد ويدوم ذلك الوضع لفترات طويلة، فمن شبه الحتمي



أن الميراث (أي الثروات التي مصدرها الماضي) يهيمن على الادِّخار (أي الثروات التي تنبع من الحاضر).

من وجهة نظر منطقية بحتة، لا شيء يمنع المنطق العكسي أيضًا، لكن القوى التي تدفع في ذلك الاتجاه شديدة العزم، بحيث تعوق المنطق العكسي. وتعني المتباينة r>g، إلى حد كبير، أن الماضي يميل إلى أن يلتهم المستقبل: فالثروات التي تتأتى من الماضي تتضخم بشكل ميكانيكي أسرع، من دون أي عمل، من الثروات التي تنتج عن العمل، والتي يمكن ادِّخار جزء منها. وبشكل شبه مؤكد، ينحو ذلك الوضع إلى أن يعطي أهمية مستمرة للتفاوتات التي تنبع من الماضي، أي الميراث، أكبر كثيرًا من حجمها.

وسيجد الميراث نفسه بلا شك في مكانة تجاور مكانته في القرن التاسع عشر، في إطار أن القرن الواحد والعشرين يتميز بانخفاض معدل النمو (السكاني والاقتصادي) وبعائد مرتفع على رأس المال (في إطار التنافس المتسارع من قبل الدول على اجتذاب رؤوس الأموال)، أو على الأقل في البلاد التي ستحدث فيها تلك الظاهرة. ويمكن مشاهدة ذلك التطور بوضوح في فرنسا وعدد من الدول الأوروبية، حيث انخفض النمو كثيرًا في العقود الأخيرة. في حين أنها أقل وضوحًا في الولايات المتحدة، ويرجع ذلك بشكل خاص إلى ارتفاع معدلات النمو السكاني عنها في أوروبا. ولكن إذا ما ظل النمو منخفضًا في كل أرجاء المعمورة خلال القرن الحالي، كما يقترح السيناريو الأكثر احتمالًا للتوقعات السكانية الذي تبنته الأمم المتحدة، وتؤكده توقعات اقتصادية أخرى، فمن الأغلب أن عودة الميراث ستكتسب أهمية متزايدة عبر العالم.

لكن ذلك لا يعني بالضرورة أن هيكل التفاوتات في القرن الواحد والعشرين سيكون مطابقًا للقرن التاسع عشر. فمن ناحية، تركز الثروة أقل حدة (سيكون هناك قطعًا عدد أكبر من أصحاب الريع الصغار والمتوسطين، مع عدد أقل من أصحاب الريع الكبير، على الأقل في المستقبل الوشيك). من ناحية أخرى، يميل سلم الدخول الناتجة عن العمل إلى الاتساع (بسبب صعود المديرين الكبار super-cadres). وأخيرًا، فإن هذين العاملين أكثر ارتباطًا ببعضهما بعضًا من أي وقت مضى. فمن الممكن في القرن الواحد والعشرين أن يكون المرء مديرًا تنفيذيًا وفي نفس الوقت «وريثًا لثروة متوسطة الحجم»: بل إن نـظام الجدارة الجديد يتطلب كلا الأمرين معًا، وذلك على حساب الأجير الصغير والمتوسط، وخاصة إذا كان لديه ريع ضئيل.

تطور تدفق المواريث على المدى الطويل

لنبدأ المسألة من أولها. في كل المجتمعات، توجد طريقتان لبلوغ الغنى، عن طريق



العمل أو عن طريق الميراث[336]: المسألة الأساسية هي أن نعرف أيًا من هذين الطريقتين هي الأكثر انتشارًا والأكثر كفاءة لبلوغ الطبقات العليا من سلم الدخول ومن رغد العيش. خلال الخطاب الذي وجهه فوتران إلى راستينياك والذي تطرقنا إليه في الفصل السابع، لا تدع الإجابة أي شك: من المستحيل أن تؤدي الدراسة والعمل إلى الأمل في حياة مريحة وأنيقة. الاستراتيجية الواقعية الوحيدة هي الزواج من الآنسة فكتورين وميراثها. وأحد أول أهدافي من تلك الدراسة كان أن أعرف إلى أي مدى يتشابه هيكل اللامساواة في المجتمع الفرنسي في القرن التاسع عشر مع ما يصفه فوتران، وبخاصة أن أفهم لماذا وكيف يتطور هذا النمط من الواقع عبر التاريخ. ومن المفيد البدء بدراسة التطور في الأجل الطويل الخاص بتدفقات المواريث السنوية (تدفقات كنا نسميها أحيانًا في القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين بـ «الإيراد السنوي من المواريث العقارية annuités succéssorales»)، وهي تعني القيمة الإجمالية للمواريث والهبات المنقولة خلال عام واحد، معبرًا عنها كنسبة مئوية من الدخل القومي.

وهكذا نكون بصدد قياس أهمية ما هو منقول سنة بسنة (أي أهمية الثروات الآتية من الماضي والتي من الممكن أن يحصل المرء عليها عن طريق الإرث خلال سنة معينة)، وذلك مقارنة بالدخول المنتجة والمكتسبة خلال نفس السنة (لنتذكر أن الدخول الناتجة عن العمل تمثل هي نفسها نحو ثلثي إجمالي الدخل القومي، وأن الدخول عن رأس المال تغذي جزئيًا الميراث).

سوف نحلل حالة فرنسا، وهي ذات المعلومات الأوفى على المدى الطويل، ثم سنرى أن ذلك التطور موجود -إلى حد ما- في الدول الأوروبية الأخرى، وسوف ندرس في النهاية ما يتوفر على المستوى العالمي.

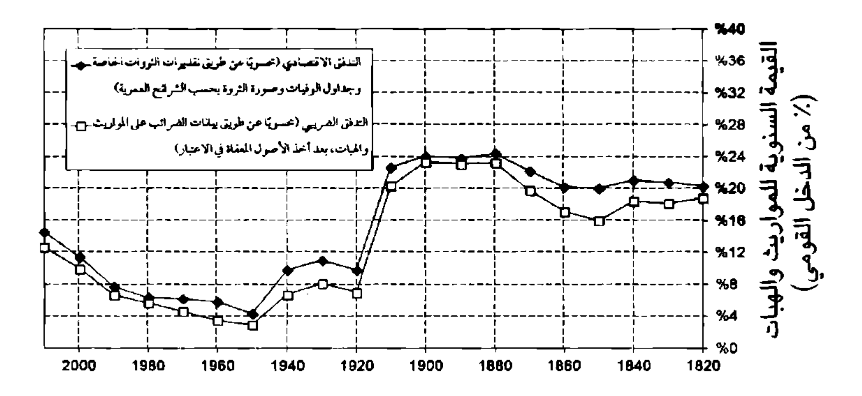
يوضح الشكل 11.1 تطور تدفقات المواريث في فرنسا من عام 1820 إلى عام 2010[337]. وهناك أمران يظهران جليًا: أولًا، كان يمثل التدفق السنوي للمواريث ما يوازي 20–25 في المائة من الدخل القومي في القرن التاسع عشر. مع ميل خفيف إلى الزيادة في نهاية القرن. سوف نرى أن هذا المستوى من التدفق السنوي بالغ الارتفاع، وهو مرتبط بحالة تنبع فيها الأغلبية العظمى من رصيد الثروة من الإرث. إذا كان الإرث هو الحاضر-الغائب

(336) نستبعد هنا السرقة والنهب، برغم أنهما موجودان في التاريخ. وسنتطرق إلى حالة الاستيلاء الخاص على الموارد الطبيعية في الفصل القادم.

(337) حتى نستطيع التركيز على التطورات طويلة المدى، سوف نقتصر هنا على متوسط التغير في كل عقد. السلاسل الزمنية السنوية متاحة على الانترنت. والجوانب الفنية والمنهجية العلمية المستخدمة في هذا البحث موجودة بالتفصيل بشكل دقيق في:
T.Piketty, On the Long-Run Evolution of inheritance: France 18202050-m art., cite
هناك نسخة ملخصة منشورة في Quarterly Journal of Economics, 2011. كل الوثائق متاحة في الملحق الفني.



في روايات القرن التاسع عشر، فهذا لا يرجع فقط إلى مُخيلة الأدباء، وخاصة بالزاك، فهو كان غارق حتى أذنيه في الديون ومضطرًا لأن يكتب بلا توقف حتى يسدد ما عليه. بل كان الأمر قبل أي شيء من أن الميراث يحتل مكانة مركزية ومؤسسة في مجتمع القرن التاسع عشر، كتدفق اقتصادي وكقوة اجتماعية. ولا تخبو أهميته مع مرور الوقت، بل على العكس: في العقد 1900-1910، خلال العصر الجميل La Belle Epoque، كانت الأهمية النسبية لتدفقات المواريث أكبر منها في عشرينات القرن التاسع عشر، في زمن فوتران وراستينياك ومعاش فوكيه (ما يقرب من 25 في المائة من الدخل القومي، في مقابل ما لا يزيد أبدًا على 20 بالمائة).



الشكل 11.1: التدفق السنوي للمواريث معبراً عنه كنسبة من الدخل القومي، فرنسا 1820-2010

كان التدفق السنوي للمواريث يمثل ما بين 20-25 في المائة من الدخل القومي في القرن التاسع عشر وحتى العام 1914، قبل أن ينخفض إلى أقل من 5 في المائة خلال العقد 1950 ثم يصعد إلى 15 في المائة في 2010.

المصادر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

نشهد بعد ذلك انهيارًا رهيبًا في تدفقات المواريث ما بين العقد الثاني من القرن العشرين والخمسينات، يليه صعود مضطرد منذ الخمسينات وحتى أول عقدين من القرن الحالي. بل ونشهد تسارعًا في هذا الصعود منذ الثمانينات.

نلحظ تقلبات كبيرة جدًا بين الصعود والهبوط خلال القرن الماضي. حيث كانت التدفقات السنوية للمواريث والهبات مستقرة نسبيًا -إلى حدٍ كبير- مقارنة بالصدمات التي تلتها -وحتى الحرب العالمية الأولى، قبل أن تبلغ الخمس أو السدس بين سنوات عقد الـ 1910 والخمسينات (حين أصبح تدفق المواريث بالكاد 4-5 في المائة من الدخل القومي)، ثم تضاعف ثلاث إلى أربع مرات خلال فترة أعوام 1950-2010 (حيث ناهز التدفق 15 في المائة



من الدخل القومي). تشير التطورات الموضحة في الشكل 11.1 إلى تحولات عميقة في واقع الإرث -وأيضًا في إدراك هذا الواقع - وإلى حد كبير في هيكل اللامساواة أيضًا. كما سنرى لاحقًا، كان الانخفاض في تدفق المواريث إثر صدمات الفترة 1914-1945 أقوى بمرتين من انخفاض الثروات الخاصة في مجملها. وعلى هذا، فلا يمكن تفسير ظاهرة انخفاض تلك التدفقات بانهيار الثروات (حتى لو كان التطوران مرتبطين ببعضهما بعضًا بشدة). ارتبطت فكرة نهاية التوريث بالتمثيل الجماعي أكثر من فكرة نهاية رأس المال. فخلال أعوام 1950-1960، كانت المواريث والهبات لا تمثل إلا ما يعادل بضع نقاط من الدخل القومي السنوي، حتى أن البعض تخيل أن التوريث قد اختفى عمليًا، وأنه برغم انخفاض أهمية رأس المال بشكل إجمالي مقارنة بالماضي، إلا أنه أصبح الآن ثروة يتم مراكمتها بفضل الجهد والادّخار. نشأت أجيال عديدة مع تلك الفكرة (أحيانًا ما كان إدراكها أجمل من الواقع)، وخاصة تلك الأجيال التي شهدت ازدهار المواليد baby-boom، أي مواليد الأربعينات والخمسينات من القرن الفائت، والتي ما زالت حاضرة حتى يومنا هذا. وكان من الطبيعي أن يتخيلوا أن هذا الوضع الذي نشأوا في ظله صار «الوضع الطبيعي».

وفي المقابل، فإن الأجيال الشابة، وخاصة تلك التي ولدت في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، فتعرف -إلى حد ما- الأهمية الجديدة التي يكتسبها الميراث في حياتهم وحياة أقاربهم وأصدقائهم. فالحصول على تبرع أو هبة أو عدمه، على سبيل المثال، من شأنه أن يحدد إلى حد كبير من سوف يصير من ذوي الأملاك، وفي أي عمر، وأين تقع وكم تبلغ مساحة العقارات المملوكة، وبمن سيرتبط، أو على الأقل يؤثر على تلك الأمور بشكل أكبر مما شهده آباؤهم. فحياتهم ومستقبلهم المهني واختياراتهم العائلية والشخصية كلها صارت تتأثر بالميراث -أو بعدم وجود ميراث- بشكل أكبر مما كان عليه جيل ازدهار المواليد. لا يزال الارتداد إلى التوريث غير مكتمل ولكنه يتواصل. إذ يقع مستوى تدفق المواريث في فترة الأعوام 2000-2010 في المنتصف بين أقل مستوياتها في عقد الخمسينات الماضي، والذروة الخاصة بأول عقدين في القرن العشرين). ويظل الارتداد إلى التوريث حتى يومنا هذا، غير مؤثر بعمق على مدركات وتصورات الناس على خلاف الفترة التي لحقتها، والتي ما زالت مهيمنة على تفكيرهم. وقد تختلف الأمور تمامًا خلال بضعة عقود من الآن.

التدفق الضريبي والتدفق الاقتصادي

علينا توضيح عدة نقاط في موضوع التطورات التي يشير إليها الشكل البياني 11.1. بادئ ذي بدء، من الضروري أن نضم الهبات -تلك الثروات التي تنتقل من الأشخاص الأحياء، أحيانًا قبل وفاتهم ببضعة سنوات، وأحيانًا حتى قبل ذلك- إلى تدفق المواريث.



لأن هذا الشكل من انتقال الثروة دائمًا ما لعب دورًا ذا دلالة كبيرة في فرنسا - كما في مجتمعات أخرى- خلال القرنين الماضيين. كما أنه من الملاحظ أن الأهمية النسبية للهبات من إجمالي المواريث قد اختلفت عبر الزمن، وقد نخاطر إذا لم نضمها إلى تحليلنا ومقارناتنا عبر الدول وعبر الزمن.

ولحسن الحظ، فإن فرنسا لديها سجل موثوق فيه نسبيًا لهذه الهبات (ولكن المسجل هو بلا شك أقل من الحقيقة)، وذلك على خلاف دول كثيرة. إضافة لما سبق، فإن ثراء المصادر التاريخية في فرنسا يسمح لنا باحتساب التدفق الخاص بالمواريث بطريقتين مختلفتين، باستخدام بيانات وأساليب مختلفة ومستقلة تمامًا عن بعضها بعضًا. وهو ما يسمح لنا باستخلاص الاتساق الكبير بين التطورين المتمثلين في الشكل 11.1 (والذي اخترنا أن نسميهما «التدفق الضريبي» و«التدفق الاقتصادي»)، وهو أمر مطمئن ودال على متانة الحقائق التاريخية التي قمنا بتحديثها. وسوف يسمح لنا هذا بتفكيك وتحليل مختلف القوى المؤثرة في تلك التطورات بشكل أفضل[338].

بشكل عام، هناك طريقتان يمكننا اتباعهما لتقدير القيم السنوية لتدفقات المواريث في أي بلد. إما بشكل مباشر من التدفق المشاهد للمواريث والهبات (على سبيل المثال من خلال البيانات الضريبية: وهو ما نسميه «التدفق الضريبي»، أو عن طريق تتبع رصيد رأس المال الخاص واحتساب تدفق المواريث الذي يمكن نظريًا أن ينتج عنه في سنة معينة (وهو ما سنسميه هنا «التدفق الاقتصادي»).

لكل طريقة مزاياها وعيوبها. الطريقة الأولى مباشرة ولكن البيانات الضريبية في عدد من الدول غير مكتملة بحيث تصبح غير مرضية تمامًا بالنسبة لنا. في فرنسا كما سبق ولاحظنا في الفصل السابق، فإن نظام التسجيل الخاص بالمواريث وبالهبات دقيق ويرجع حتى عصر الثورة، وممتد (فهو يشمل كل أنواع المنقولات - باستثناءات قليلة، بما فيها معظم تلك التي تخضع لضرائب قليلة أو لا تخضع لأي ضريبة). وهكذا تكون تلك الطريقة المعتمدة على الضرائب قابلة للاستخدام. ولكن علينا أن نضيف بعض المنقولات الضئيلة التي لا تخضع للإقرار (وهي غير ذات أهمية كبيرة)، وذلك عن طريق إضافة تقدير للمنقولات التي تأخذ شكل أصول معفاة من حقوق التوريث، مثل عقود التأمينات على الحياة، والتي زادت كثيرًا منذ عقدي السبعينات والثمانينات (تمثل اليوم ما يقرب من سُدس الثروة الخاصة في فرنسا).

تتميز الطريقة الأخرى الخاصة ب«التدفق الاقتصادي» بالاعتماد على البيانات غير الضريبية، وبالتالي فهي تعطي صورة أشمل عن انتقالات الثروات الموروثة، وخاصة أنها

(338) تعتبر التطورات التي سوف نتناولها لاحقًا أكثر تعقيدًا من الناحية الفنية عن سابقتها (إلا أنها ضرورية من أجل فهم أفضل لمصدر التطورات المشاهدة)، وقد يفضل بعض القراء أن يقفزوا بضع صفحات ليقرأوا مباشرة الآثار المترتبة على تلك التطورات وتحليل القرن الحادي والعشرين، وخطاب فوتران ومعضلة راستينياك.



تبتعد عن التقلبات الضريبية والاستراتيجيات المتبعة للتحايل على الضرائب في مختلف الدول. الوضع المثالي هو أن نتمكن من تطبيق الطريقتين في كل بلد. ويمكننا أن نفسر الفجوة بين المنحنيين الممثلين في الشكل 11.1 (سوف نلحظ أن التدفق الاقتصادي دائمًا ما يزيد قليلًا على التدفق الضريبي) بأنها تقدير للتهرب الضريبي، أو لعيوب في نظام التسجيل الخاص بنقل الميراث. كما يمكن أن ترجع هذه الفجوة لأي أسباب أخرى، وخاصة للعيوب العديدة في مختلف قواعد البيانات المتاحة وفي الأسلوب المستخدم. ونلاحظ في بعض الفترات الفرعية، أنه من الصعب تجاهل تلك الفجوة. إلا أن التطورات الإجمالية المشاهدة عبر فترات طويلة هي التي تهمنا في المقام الأول، وهي تعتبر متسقة تمامًا وفقا لكل من الطريقتين.

القوى الثلاث: وهم نهاية التوريث

إن الميزة الأهم لمقاربة «التدفق الاقتصادي» هي أنها تجبرنا على رؤية منظور شامل لثلاث قوى تتنافس في كل البلاد لتحديد التدفق الخاص بالمواريث وتطوره عبر التاريخ. بشكل عام، يساوي التدفق الاقتصادي السنوي للمواريث والهبات، معبرًا عنه كنسبة من الدخل القومي حصيلة ضرب ثلاث قوى:

$$by = \mu * m * ß$$

حيث:

ß هي نسبة رأس المال/ الدخل (أو بشكل أدق النسبة بين إجمالي الثروات الخاصة - فهي وحدها التي تنتقل عن طريق التوريث، على عكس الأصول العامة- وبين الدخل القومي).

m هي معدل الوفيات.

وμ هي النسبة بين متوسط الثروة عند الوفاة ومتوسط الثروة لدى الأحياء.

هذه التركيبة هي مجرد معادلة محاسبية égalité: فهي ثابتة ومنطبقة في كل الأحوال، في كل مكان وزمان. وهي المعادلة التي احتسبنا بموجبها التدفق الاقتصادي المبين في الشكل 11.1. قد تكون هذه المعادلة مجرد تكرار أو حشو، ولكني أراه تكرارًا مفيدًا، لأنها تسمح بتفسير مسألة، قد لا تكون معقدة على مستوى المنطق، ولكنها كثيرًا ما أثارت بلبلة في الماضي.

لنتفحص تلك القوى كلا على حدة. الأولى هي نسبة رأس المال للدخل ß. وتعبر هذه القوة عن آلية حتمية: حتى يزداد تدفق الثروة الموروثة في مجتمع ما، يجب أيضًا أن يكون إجمالي رصيد الثروة الخاصة القابل للانتقال إلى الورثة كبيرًا.

القوة الثانية، معدل الوفيات μ، وتصف لنا آلية هي أيضًا حتمية بدورها. يكون تدفق المواريث أكبر كلما زاد معدل الوفيات. ففي مجتمع فيه المرء خالد، يكون معدل الوفيات صفرًا، وبالتالي يختفي الميراث: وهكذا سوف تساوي by صفرًا هي أيضًا، مهما بلغ حجم الثروات الخاصة ß.



القوة الثالثة هي النسبة μ بين متوسط الثروة لدى المتوفين إلى متوسط الثروة بين الأحياء، وهي واضحة تمامًا[339].

لنفترض أن متوسط الثروة لدى الأشخص في سن الوفاة هو نفس متوسط الثروة لدى مجموع السكان. في تلك الحالة سوف تكون μ=1، وسوف يساوي التدفق السنوي by حاصل ضرب معدل الوفيات μ ونسبة رأس المال/ الدخل ß. فعلى سبيل المثال، إذا كانت نسبة رأس المال/ الدخل ß تساوي 600 في المائة (رصيد الثروة الخاصة يعادل ست سنوات من الدخل القومي)، وإذا كان معدل الوفيات بين السكان البالغين هو 2 في المائة سنويًا[340]، فإن التدفق السنوي الناتج عن الميراث سوف يساوي تلقائيًا 12 في المائة من الدخل القومي.

وإذا كانت ثروة المتوفين في المتوسط تساوي ضعف ثروة الأحياء، أي μ=2، فإن التدفق السنوي للمواريث سيعادل تلقائيًا 24 في المائة من الدخل القومي (في حالة ß=6 و m=2٪)، وهو تقريبًا المستوى الذي نراه في كل من القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. هكذا نرى كيف تعتمد النسبة μ على شكل الثروة الخاصة بكل شريحة عمرية. فكلما مال متوسط الثروة إلى الارتفاع مع تقدم العمر، كلما كانت النسبة μ مرتفعة، وصار تدفق المواريث أكبر.

وبالعكس، في مجتمع تكون الوظيفة الرئيسية للثروة فيه هي تمويل ما تبقى من العمر بعد مرحلة التقاعد، حيث يختار المسنون أن يستهلكوا خلال تقاعدهم رأس المال الذي راكموه أثناء فترة عملهم (مثلًا عن طريق ريوع سنوية أو مبالغ مالية سنوية تدفعها لهم صناديق المعاشات -أوعائد رأسمالهم- يحصلون عليه عند التقاعد إلى أن توافيهم المنية)، أي يتبعون ما يعرف بالنظرية المعروفة ب»دورة حياة الثروة» (wealth life-cycle)، والتي طورها الاقتصادي الإيطالي-الأمريكي فرانكو موديلياني خلال السنوات 1950-1960. هكذا، يقضي التعريف بأن تصبح النسبة μ تصبح مساوية للصفر، بما أن كل فرد سيرتب أموره بحيث يموت دون رأس مال، أو على الأقل برأس مال ضئيل. وفي الحالة القصوى التي تكون فيها μ=0، سيكون الميراث بحكم التعريف مساويًا لصفر، أيًا كان حجم β و m.

بشكل منطقي بحت، من الممكن تمامًا تخيُّل مثل هذا العالم، حيث يوجد رأس مال خاص كبير (أي β بالغة الارتفاع) لكن معظم تلك الثروة في صناديق استثمار المعاشات، أو أي شكل مكافئ من الثروة التي تتبخر عند الوفاة («ثروة ذات تدفقات سنوية» annuitized wealth، بحيث يصير تدفق الميراث صفرًا أو قريبًا من الصفر. تعطينا نظرية موديلياني نظرة وديعة وأحادية الأبعاد عن اللامساواة الاجتماعية: فالتفاوتات في الثروة لا تعدو سوى أن

(339) لقد تم تصويب هذا المصطلح بحيث يتضمن الهبات التي قام بها أصحابها قبل وفاتهم (سنرى لاحقًا).

(340) أي أنه هناك بالغ واحد من كل خمسين يموت كل عام. وحيث إن القصر لا يملكون إلا أقل القليل من الثروات، فمن الأوضح أن تتضمن المعادلة معدل وفيات البالغين فقط (وأن نعرف μ الخاصة بالبالغين فقط). وهنا يلزم تصحيح صغير لأخذ ثروة القصر في الاعتبار. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



تكون ترجمة للتفاوتات المتعلقة بالعمل. (يراكم المديرون مدخرات تقاعد أكبر من العمال، ولكن كلتا المجموعتين تستهلكان كل رؤوس أموالها قبل الوفاة.) اكتسبت تلك النظرية شعبية في العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية، حين اكتشف علم الاجتماع الوظيفي الأمريكي، ممثلًا في أعمال تالكوت بارسونز، أن الثروة الموروثة لا تلعب أي دور في مجتمع المديرين المنتمي للطبقة الوسطى[341]. لا يزال ذلك الاكتشاف له شعبيته اليوم بين جيل ازدهار المواليد.

تعتبر معادلتنا المتعلقة بالإرث مهمة للتفكير بشكل تاريخي بشأن التوريث وتطوره، حيث إن كلا من القوى الثلاث تجسد مجموعة مهمة من المعتقدات والمبررات (وكلها مبررة ومفهومة) التي أدت بالناس لأن يعتقدوا، وخاصة أثناء العقود المتفائلة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية، أن نهاية الثروة الموروثة (أو الانخفاض التدريجي أيًا كان معدله) كان إلى حد ما هو النهاية الطبيعية والمنطقية التي سيعرفها التاريخ. إلا أن تلك النهاية المتدرجة للثروة الموروثة لم تكن حتمية، كما توضح لنا الحالة الفرنسية. فبالقطع، المنحنى على شكل U الذي نشاهده في حالة فرنسا ما هو إلا نتيجة ثلاثة منحنيات على شكل U، يصف كل منها واحدة من القوى الثلاث، μ وβ و m. إضافة لما سبق، فالقوى الثلاث تفاعلت معًا في نفس الوقت وجزئيًا لأسباب عرضية، وهو ما يفسر حجم التغير الكلي الكبير، خاصة المستوى بالغ الانخفاض لتدفق المواريث في الخمسينات والستينات، والذي أدى إلى أن كثيرًا من الناس باتوا يعتقدون أن الثروة الموروثة قد اختفت.

لقد أوضحت في الجزء الثاني أن نسبة رأس المال/ الدخل اتخذت بالفعل منحنى على شكل U. ويعتبر هذا المعتقد المتفائل المرتبط بهذه القوة الأولى واضحًا، ويبدو معقولًا للوهلة الأولى: إذ تميل الثروة الموروثة عبر الزمن إلى أن تفقد أهميتها، لسبب بسيط هو أن الثروة عمومًا فقدت أهميتها (أو بشكل أدق، الثروة غير البشرية، تلك التي تُملَّك، وتتداول في الأسواق، والتي تنتقل كلها إلى الورثة بحسب قوانين الملكية السائدة). لا يوجد سبب منطقي يعصف بصحة هذا الاعتقاد المتفائل، الذي يتغلغل إلى مجمل النظرية الحديثة لرأس المال البشري (بما فيها أعمال جاري بيكرت)، حتى لو لم يأت ذكره بشكل صريح[342]. إلا أن الأمور ليست

(341) بهذا الخصوص، انظر: BECKERT, Inherited Wealth, op. cit., p. 291.

(342) لم يعبر بيكر أبدًا بشكل صريح عن الفكرة التي بمقتضاها سيؤدي صعود رأس المال البشري إلى تخفيض أهمية الميراث. ولكنها كانت متضمنة في أعماله: وبخاصة، دائمًا ما لاحظ بشكل متكرر أن المجتمع صار «أكثر اعتمادًا على حكم الجدارة meritocratique» بسبب الأهمية المتزايدة للتعليم (من دون أن يضيف أي تدقيق). كان بيكر أيضًا مؤلفا لنماذج نظرية كان فيها الإرث يسمح للأهل أن يعوضوا الأبناء الأقل موهبة والأقل نصيبًا من رأس المال البشري، ومن ثم كانت تميل إلى الحد من التفاوتات. أخذا في الاعتبار التركز الرأسي الشديد في الإرث (العُشر الأعلى ما زال يمتلك أكثر من 60 في المائة من الثروة القابلة للتوريث، بينما لا يملك النصف الأدنى أي شيء تقريبا)، فإن هذا الأثر المفترض -إعادة التوزيع الأفقية، أي ما بين الإخوة والأخوات الأغنياء، لا يتحقق ولانجده حتى في البيانات (ناهيك عن أن بيكر لا يستخدم تقريبًا أي بيانات). انظر الملحق الفني.

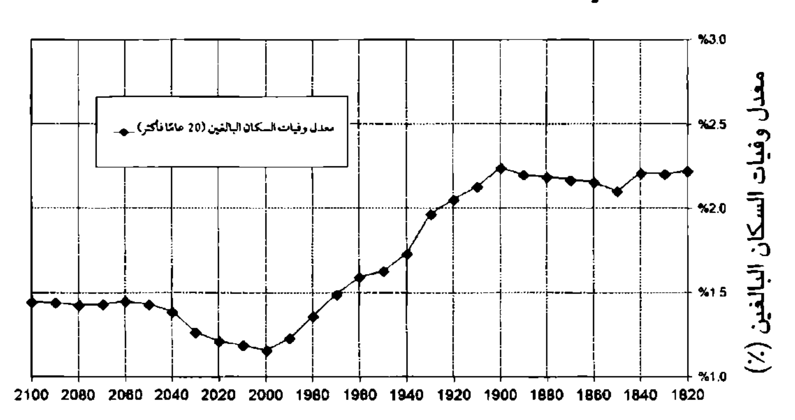


على الشكل ولا بالدرجة التي يعتقدها أحيانًا الناس: فرأس المال على شكل أراضٍ صار في شكل مالي وعقاري وصناعي، لكنه احتفظ بأهميته الكلية، كما يمكن أن نراه من خلال حقيقة أن نسبة رأس المال/الدخل تكاد تصل لمستوياتها خلال العصر الجميل وما قبله.

ما زال رأس المال يلعب دورًا مركزيًا في الإنتاج حتى اليوم وبالتالي في الحياة الاجتماعية. يرجع ذلك جزئيًا لأسباب تكنولوجية. فقبل أن يبدأ الإنتاج تلزم الأموال من أجل المعدات والمقر، ولتمويل الاستثمارات المادية وغير المادية من كل نوع، وبالطبع من أجل تغطية نفقات الإسكان. بالطبع لقد زاد مستوى المهارات البشرية عبر الزمن، ولكن أهمية رأس المال غير البشري زادت بنفس النسبة. ومن ثم، فلا يوجد مبرر واضح للاعتقاد في الاختفاء التدريجي للثروة الموروثة على هذه الخلفية.

معدل الوفيات في الأجل الطويل

الزيادة في العمر المتوقع هي القوة الثانية التي قد تفسر النهاية الطبيعية للتوريث، لأنها تقلل من معدل الوفيات m وتطيل من الوقت اللازم للحصول على الميراث (مما يؤدي إلى تقليل حجم الإرث). ليس هناك بالطبع أي شك في أن معدل الوفيات قد انخفض في الأجل الطويل: إذ تقل نسبة السكان الذين يموتون كل عام إذا ما زاد توقع الحياة إلى ثمانين عامًا بدلًا من ستين. فإذا ما تساوت كل العوامل الأخرى، وفي ظل ثبات β و μ، فإن المجتمع الذي ينخفض فيه معدل الوفيات ينخفض فيه أيضًا معدل تدفق المواريث السنوي كنسبة من الدخل القومي.



الشكل 11.2: معدل الوفيات في فرنسا، 1800-2010

انخفض معدل الوفيات خلال القرن العشرين (ارتفاع العمر المتوقع)، وينبغي أن يزيد بشكل أو آخر خلال القرن الواحد والعشرين (أثر ازدهار المواليد baby- boom effect).

المصادر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21



في فرنسا انخفض معدل الوفيات كثيرًا خلال التاريخ، وينطبق ذلك أيضًا على كل البلاد. فقد كان معدل الوفيات في حدود 2.2 في المائة (بالنسبة للبالغين) في القرن التاسع عشر، ولكنه انخفض بشكل منتظم خلال القرن العشرين[343]، حتى بلغ 1.1 1.2- في المائة في العقد الأول من القرن الحالي. أي فقد النصف خلال قرن (انظر الشكل 11.2).

ولكن قد نرتكب خطأ كبيرًا إذا ما اعتقدنا أن تلك التغيرات في معدل الوفيات تؤدي حتميًا إلى اختفاء توريث الثروة خلال القرن العشرين كعامل أساسي في الاقتصاد. أولًا: لأن معدل الوفيات قد بدأ في الارتفاع مجددًا في فرنسا منذ بداية القرن الواحد والعشرين. ووفقًا للتوقعات السكانية الرسمية فإن هذا الارتفاع سيستمر حتى أعوام 2040-2050، ثم يستقر معدل وفيات البالغين بين 1.4-1.5 في المائة.

تفسير ذلك هو أن جيل ازدهار المواليد الذي يفوق عددًا الأجيال التي سبقته (ولكنه يبلغ نفس حجم الجيل الذي تلاه[344])، سوف يبلغ نهاية العمر المتوقع خلال هذه الفترة. في قول آخر، فظاهرة ازدهار المواليد، والتي أدت إلى زيادة هيكلية في حجم المواليد بشكل مؤقت، قد خفضت معدل الوفيات، لأن السكان صاروا ببساطة أصغر وأكثر عددًا.

لحسن الحظ، فإن صورة السكان في فرنسا بسيطة للغاية، بحيث يمكن أن نتمثل الآثار الأساسية للتغيرات السكانية بشكل واضح. فقد كان السكان ثابتين أثناء القرن التاسع عشر، وكان العمر المتوقع في حدود الستين عامًا، بحيث كان الإنسان في العادة يعيش نحو أربعين عامًا كبالغ، وكان معدل الوفيات حينها مقاربًا ل 1/ 40، أو في حدود 2.2 في المائة. أما في القرن الواحد والعشرين، فمن المرجح أن يستقر السكان مجددًا، بحسب التوقعات الرسمية، عند عمر متوقع يبلغ تقريبًا 85 عامًا، أي حوالي 65 عاما كبالغين، وهو ما يفضي لمعدل وفيات يقارب 1/ 65 في ظل حجم سكان ثابت، ويترجم ذلك إلى 1.4-1.5 في المائة، إذا ما سمحنا بزيادة سكانية طفيفة. على المدى الطويل، في بلد متقدم ذي حجم سكان مستقر مثل فرنسا (حيث الزيادة السكانية تعود لطول الأعمار)، فإن الانخفاض في معدل وفيات البالغين يبلغ نحو الثلث.

هذا الأثر الصعودي لمعدل الوفيات بين الأعوام 2000-2010 و2040-2050، والمرتبط

---

(343) هذا طبعًا مع استثناء فترات الحروب الدامية والتي تداريها هنا لعبة المتوسطات عن كل عشر سنوات. للمزيد عن السلاسل السنوية، انظر الملحق الفني.

(344) في فرنسا، هناك نحو 800 ألف حالة ولادة في السنة (بين 750 ألفًا و850 ألفًا دون اتجاه عام trend واضح)، وذلك منذ نهاية الأربعينات وحتى بداية العقد الحالي، وبحسب التوقعات الرسمية، ستبقى على حالها حتى نهاية القرن الحادي والعشرين. في حين كان حجم الجيل من المواليد يقارب المليون في القرن التاسع عشر، ولكن مع معدل وفيات أطفال كبير، بحيث ظل حجم الأجيال البالغة ثابتًا في الحقيقة منذ نهاية القرن الثامن عشر -إذا ما استثنينا الانخفاضات الكبيرة المرتبط بالحروب وما بين الحربين. انظر الملحق الفني.



ببلوغ أجيال حقبة ازدهار المواليد سن الوفاة- وهي أوفر عددًا من الأجيال اللاحقة- ما هو إلا أثر تلقائي تمامًا، إلا أنه يظل مهمًا. فهو يفسر لماذا ظل تدفق المواريث عند مستوى منخفض نسبيًا خلال النصف الثاني من القرن العشرين، ولماذا سيكون صعوده قويًا خلال العقود القادمة. من هنا، فلن تكون فرنسا أبدًا ذات الأثر الأكبر. ففي الدول الأوروبية التي بدأ سكانها في الانخفاض بشكل ملحوظ، أو على وشك الانخفاض (بفعل صافي الانخفاض في حجم الأجيال)، وبخاصة ألمانيا وإيطاليا وإسبانيا، وطبعًا في اليابان، ستؤدي نفس تلك الظاهرة إلى زيادة أقوى في معدلات وفيات البالغين منها في فرنسا وذلك خلال النصف الأول من القرن الواحد والعشرين، ما سيؤدي بدوره تلقائيًا إلى نمو حجم الثروة المُوَرّثَة من جيل لآخر. يؤجل تقدم العمر الوفيات ولكنه لا يلغيها: تسمح الزيادة القوية والمستمرة في حجم الأجيال بتخفيض ممتد وهيكلي في معدل الوفيات وفي حجم الإرث.

ولكن حين يكون تقدم العمر مصحوبًا باستقرار حجم الأجيال، مثل وضع فرنسا، أو أسوأ، بانخفاض حجم الأجيال، مثل وضع عدد من الدول الغنية، فإن كل العناصر مجتمعة تؤدي إلى ارتفاع بالغ في تدفق المواريث. في الحالة القصوى التي يكون فيها حجم الفئات العمرية في بلد ما مقسومًا على اثنين في كل جيل (حين يقرر كل زوجين أن يكتفيا بطفل واحد فقط)، حينها يمكن لمعدل الوفيات -ومن ثم تدفق المواريث- أن يقفز إلى مستويات غير مسبوقة. وبالعكس، في بلد يتضاعف فيه حجم الفئات العمرية من جيل لآخر، مثلما حدث في أنحاء عديدة من العالم أثناء القرن العشرين، ومثلما يحدث حاليًا في أفريقيا، يهبط معدل الوفيات إلى مستويات منخفضة، ولا تصبح للإرث أهمية كبرى (مع بقاء بقية العوامل على حالها).

الثروة مثل السكان تشيخ: أثر µ*m

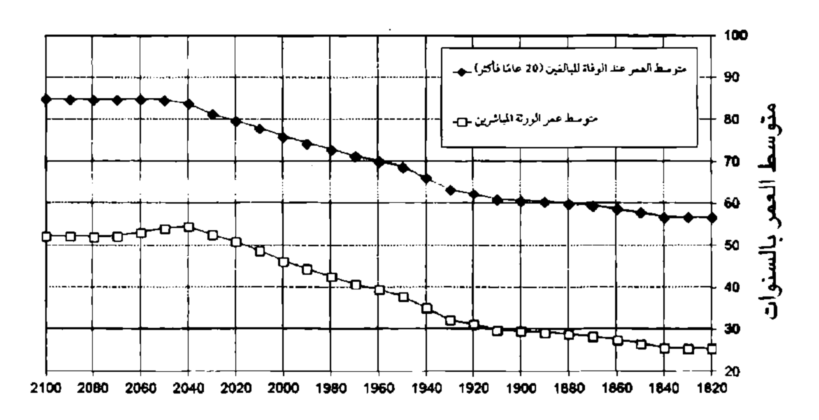
لننس تلك الآثار في الوقت الحالي -لأنها، على أهميتها، ليست إلا انتقالية، إلا لو تخيلنا عدد سكان الأرض إما بالغ الكبر أو بالغ الصغرعلى المدى الطويل جدًا. بدلًا من هذا سأتبنى منظور الأجل الطويل جدًا وأفترض أن عدد الأشخاص في كل جيل مستقر تمامًا.

كيف تؤثر استطالة العمر المتوقع على أهمية الميراث في مجتمع ما؟ بالتأكيد، تقلل استطالة الحياة معدل الوفيات بشكل هيكلي. في فرنسا، حيث مات الناس في عمر بين 80-85 عامًا في المتوسط في القرن العشرين، استقر معدل وفيات البالغين عند أقل من 1.5 في المائة في السنة، مقابل 2.2 في المائة في القرن التاسع عشر، حين كان عمر الوفاة لا يزيد في المتوسط عن 60 عامًا.

وقد أدت هذه الزيادة في متوسط العمر عند الوفاة بشكل آلي إلى زيادة مماثلة في متوسط العمر عند الميراث. ففي القرن التاسع عشر، كان المرء يرث عند عمر الثلاثين في المتوسط.



أما في القرن الحادي والعشرين، فالأرجح أن يرث المرء عند سن الخمسين. ويوضح الشكل 11.3 أنه عادة ما استقرت الفجوة بين متوسط العمر عند الوفاة ومتوسط سن الميراث عند حدود الثلاثين عامًا، ببساطة لأن متوسط العمر المتوقع عند الميلاد عند الأطفال -ما نسميه عادة «فترة الأجيال»- قد استقر نسبيًا في الأجل الطويل حول ثلاثين عامًا (سنجد أنه زاد بشكل طفيف في بداية القرن الحالي)



الشكل 11.3: متوسط العمر عند الوفاة وعند الوراثة، 1820-2100

ارتفع متوسط العمر عند الوفاة من مجرد 60 عامًا إلى ما يقرب من 80 عامًا خلال القرن العشرين، وارتفع متوسط العمر عند الميراث من 30 إلى 50 عامًا.

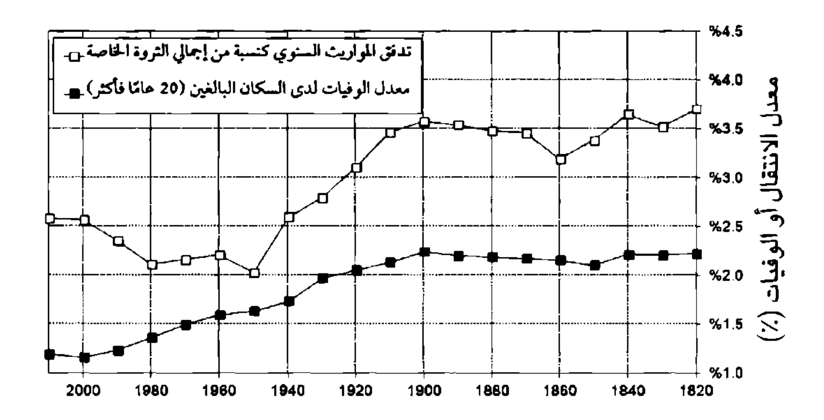
المصادر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

ولكن هل يجب أن يستتبع تأخر الوفاة وسن الميراث بالضرورة أن تقل أهمية الإرث؟ ليس بالضرورة. من ناحية، لأن الارتفاع القوي في الهبات قد عوَّض هذا الأثر إلى حد كبير، كما سنرى لاحقًا. ومن ناحية أخرى، لأنه من الممكن أن نرث متأخرًا كمًّا أكبر من الثروة، نتيجة لأن الثروة نفسها عادة ما تميل إلى أن تتقدم في العمر في إطار مجتمع يشيخ. في قول آخر، يمكن تعويض الميل للتناقص في معدل الوفيات - المشاهد على المدى الطويل جدًا- عن طريق زيادة هيكلية موازية في الثراء النسبي للأشخاص الطاعنين في السن، بحيث إن ناتج ضرب العاملين μ*m يبقى ثابتًا بدون تغيير، أو على الأقل ينخفض بأقل كثيرًا مما قد نتخيل. أو بالأحرى هذا ما شهدناه في فرنسا: النسبة μ بين متوسط الثروة عند الوفاة ومتوسط الثروة عند الأحياء قد زادت بشكل كبير منذ الخمسينات والستينات. تفسر هذه الشيخوخة التدريجية للثروة جزءًا مهمًا من الارتداد إلى الإرث الملحوظ خلال العقود الأخيرة. بشكل ملموس، نستنتج أن ناتج ضرب μ*m، الذي يقيس بحكم تعريفه معدل انتقال الثروة السنوي (أي تدفقات المواريث معبرًا عنها كنسبة مئوية من إجمالي الثروات



الخاصة)، قد عاد للارتفاع بشكل واضح خلال العقود الماضية، على الرغم من التراجع المستمر في معدل الوفيات، كما يتضح من الشكل 11.4.

أطلق اقتصاديو القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين اسم «معدل الأيلولة taux de dévolution successorale» على معدل انتقال الثروة السنوي للثروة. وكان هذا المعدل مستقرًا حول 3.3-3.5 في المائة، منذ عشرينات القرن التاسع عشر وحتى العقد 1910، أي ما يقرب من 1/ 30. مع ذلك كان من المعتاد أن يقال، في ذلك العصر، أن الثروة تنتقل في المتوسط مرة كل ثلاثين عامًا، أي مرة كل جيل، وهو ما يتفق والرؤية التبسيطية -ذات الطبيعة الساكنة- والتي برغم هذا على الأقل مبررة بأنها تعكس ما كان يبدو حقيقيًا في ذلك الزمان[345]. انخفض معدل التوريث السنوي بشدة خلال فترة أعوام 1910-1950، ليستقر عند أقل من 2 في المائة خلال الخمسينات، قبل أن يعاود الصعود المنتظم منذ ذاك الوقت، لينتهي به الأمر متجاوزًا 2.5 في المائة في الفترة من عام 2000 وحتى اليوم.



الشكل 11.4: تدفق المواريث ومعدل الوفيات، فرنسا أعوام 1820-2010

كان تدفق المواريث والهبات كل عام يمثل 2.5 في المائة من إجمالي الثروة الخاصة في الفترة 2000-2010، مقابل معدل مواليد بلغ 1.2 في المائة.

المصادر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

(345) اكتسبت نظرية «معدل الأيلولة» شعبية خاصة في فرنسا خلال الفترة 1880-1910، خاصة في أعمال فوفيل، كولسون، لوفاسير، والذين استنتجوا راضين أن تقديراتهم للثروة القومية (التي حصلوا عليها من تعداد الأصول) كانت بشكل تقريبي تساوي 30 ضعف تدفق المواريث السنوي. ويسمى هذه المنهج أحيانًا «مضاعف الأملاك Estate multiplier»، أو مضاعف الأصول الموروثة «multiplicateur successoral» وكان مستخدمًا أيضًا في انجلترا، وبخاصة لدى جيفن، حتى لو كان الاقتصاديون البريطانيون -الذين عانوا من نقص البيانات الخاصة بالمواريث- يفضلون تعبئة تدفقات الدخول الناتجة عن رأس المال، الناتجة عن الضرائب المجدولة أي المتغيرة بحسب مصادر الدخل cédulaires.



للتلخيص: بالتأكيد، تتأخر سن انتقال الثروة بالميراث في مجتمع معمر، ولكن بينما تشيخ الثروة هي تميل أيضًا إلى تعويض أثر مرور السنين. بهذا المعنى، فإن المجتمع الذي يعرف تأخرًا متزايدًا في سن الوفاة يختلف تمامًا عن مجتمع لا نموت فيه أبدًا، ففي هذا الأخير يختفي أي أثر للميراث. أما أن تطول الحياة قليلًا -أي أن ندرس لفترات أطول، ونبدأ العمل في وقت متأخر، وهكذا تتأخر سن الحصول على الميراث، وسن التقاعد وسن الوفاة، - فهذا كله لا يغير بالضرورة من الأهمية النسبية للميراث ولا للدخل من العمل، أو على الأقل فهو تغيير أقل شأنًا كثيرًا مما قد نتخيل. وقد يدفعنا تأخر سن الحصول على الميراث قطعًا للبحث عن مهنة، ولكن يعوض ذلك أن حجم الميراث صار أكبر، كما أنه صار يمكن أن يأخذ شكل الهبات المحددة سلفًا. في كل الأحوال، ما حدث هو مجرد فرق في الدرجة وليس نقلة حضارية كاملة، كما يتخيل البعض أحيانًا.

ثروات الأموات وثروات الأحياء

من الشيق أن نقوم بفحص أكثر دقة للتطور التاريخي للنسبة μ بين متوسط الثروة بين المتوفين ومتوسطها بين الأحياء، التي سبق أن أوضحناها في الشكل 11.5. نلاحظ في البداية أنه خلال القرنين الأخيرين، منذ عشرينات القرن التاسع عشر وحتى العقد الحالي، في فرنسا، كان الأموات في المتوسط العام أغنى من الأحياء.

دائمًا ما كانت النسبة μ أعلى من 100 في المائة، وعادة أعلى كثيرًا من 100 في المائة، ربما باستثناء اللحظة التي تلت مباشرة الحرب العالمية الثانية، خلال الأربعينات والخمسينات من القرن العشرين، حين كانت النسبة التي نحصل عليها بعد استبعاد وإعادة ضم الهبات التي تمنح قبل الوفاة أقل قليلًا من 100 في المائة. لنتذكر أنه وفقًا لنظرية دورة الحياة المحببة لموديلياني، فإن الثروة يجب أن تتراكم بالأساس لاستخدامها وقت التقاعد، خاصة في المجتمعات المعمرة، بحيث يفترض أن ينفق المتقاعدون جُلَّ مدخراتهم أثناء أيامهم الأخيرة ليموتوا تاركين القليل أو لا شيء.

هذا هو «مثلث موديلياني» الشهير، الذي يدرَّس لكل دارسي الاقتصاد، والذي وفقًا له، بداية، تزيد الثروة مع تقدم العمر، بحيث يقوم كل فرد بتكوين احتياطي من المدَّخرات أثناء سنوات عمله. وهكذا ينبغي على النسبة μ أن تكون مساوية للصفر في المائة بشكل منهجي، أو أن تكون على الأقل بالغة الصغر، وفي كل الأحوال أقل من 100 في المائة.

قد تبدو تلك النظرية عن رأس المال وتطوره في المجتمعات المتقدمة ممكنة بديهيًا (كلما زاد تقدم العمر في مجتمع ما، كلما زاد ما يراكمه المرء لأيام شيخوخته، وبالتالي كلما صغرت ثروته عند وفاته). إلا أن أقل ما يمكن أن يقال عنها هو أنها لا تسمح باستيعاب الحقائق



المشاهدة بطريقة مُرضية. بكل تأكيد، لا يشكل الادِّخار اتقاء للشيخوخة إلا واحدًا من الأسباب –وليس الأهم– التي من أجلها يراكم الناس الثروات: فدائمًا ما كان هدف نقل الثروة وديمومة رأس المال العائلي ذا دور مركزي.

من الناحية العملية، كانت الأشكال المختلفة للثروات التي تنتهي بانتهاء الحياة (annuitized wealth)، ومن ثم غير قابلة للتوريث، تمثل في مجموعها أقل من 5 في المائة في فرنسا. وبلغت في حدها الأقصى نسبة تتراوح بين 15–20 في المائة في الدول الأنجلوساكسونية التي لديها صناديق معاشات أكثر تقدمًا، وهي نقطة جديرة بالاعتبار، ولكنها غير كافية كي تغير جذريًا من الوظيفة التوريثية للثروة (خاصة أنه لا شيء يقول بأن الثراء الخاص بدورة الحياة يمكن تحويله إلى ثروة قابلة للتوريث: بل على العكس هما يكملان بعضهما، كما سنرى لاحقًا)[346].

من الصعب جدًا بالطبع شرح كيفية تطور هيكل التراكم في الثروة خلال القرن العشرين، في غياب أنظمة حكومية للمعاشات للدفع أولًا بأول as you go system par répartition، والتي سمحت بضمان مستوى معيشة جيد للأغلبية الكاسحة من المتقاعدين، بطريقة موثوقة وتحقق المساواة أكثر مما يتحقق عن طريق الادِّخار، الذي اختفى في أعقاب الحروب.

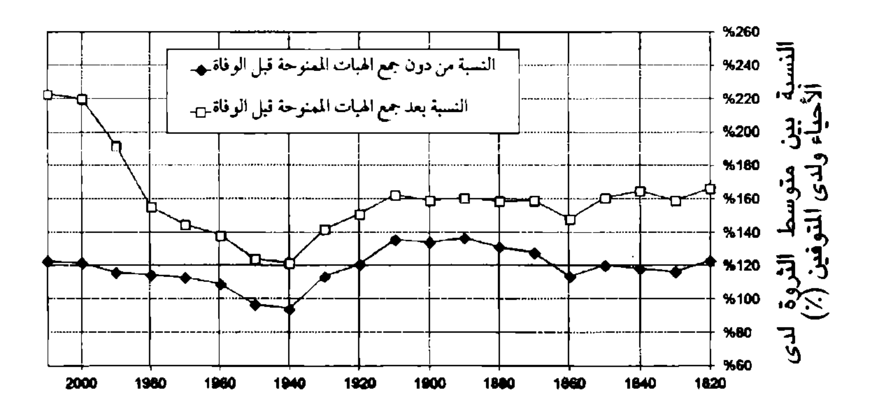
وفي غياب تلك الأنظمة، لعل المستوى الإجمالي لتراكم الثروة (مقاسًا بنسبة رأس المال/ الدخل) كان قد ارتفع كثيرًا. يبقى دائمًا أن نسبة رأس المال/ الدخل اليوم هي تقريبًا كما كانت في «العصر الجميل» (حين كانت الحاجة إلى التراكم من أجل التقاعد محدودة جدًا، بسبب انخفاض العمر المتوقع). كما أن الثروة المخصصة للإنفاق أثناء الحياة لا تمثل إلا حصة هي بالكاد أكبر قليلًا من إجمالي الثروة مقارنة بقرن مضى[347].

---

(346) عمليًا، عادة ما يمتزج هذان الشكلان من الثروة في نفس المنتجات المالية الخاصة بالأجل الطويل (بسبب تعدد الدوافع لدى حائزي تلك المنتجات): في فرنسا، قد تنطوي عقود التأمين على الحياة على جزء من رأس المال القابل للنقل إلى الأبناء، وجزء –عادة أقل– عبارة عن ريع سنوي للمستفيد (تنقطع في حالة وفاته). وفي بريطانيا والولايات المتحدة صارت تنطوي الأنواع المختلفة من رأس المال المخصص للتقاعد وصناديق المعاشات على حصص قابلة لإعادة الشراء وللتوريث.

(347) بحسب القول المأثور، يعتبر نظام المعاشات عن الطريق الدفع أولًا بأول «ثروة من لا ثروة له». سنعود في الجزء الرابع من هذا الكتاب (الفصل الثالث عشر) إلى تحليل مختلف أنظمة المعاشات.





الشكل 11.5: النسبة بين متوسط الثروة عند الوفاة ومتوسط الثروة عند الأحياء، فرنسا أعوام 2010-1820

في الفترة 2000-2010، بلغ متوسط الثروة للمتوفى 20 في المائة، وهو أكثر ارتفاعًا من المتوسط لدى الأحياء، إذا ما استبعدنا الهبات الممنوحة قبل الوفاة، وكلنها تصبح أعلى بمرتين إذا ما أدخلناهم في الحسبان.

مصادر وسلاسل البيانات: piketty.pse.ens.fr/capital21c

كما سنلحظ أيضًا أهمية الهبات على مدى القرنين المنصرمين، والزيادة الرهيبة التي شهدتها خلال العقود الأخيرة. يمثل إجمالي قيمة الهبات كل عام ما يقارب 30-40 في المائة من المواريث التي شهدتها فترة الأعوام 1820-1860 (فهي تأخذ عادة شكل المهر، أي منحة تعطى للعريس وقت زواجه، وعادة ما تكون محددة الاستخدام بموجب بعقد الزواج). ثم تقل قيمة الهبات قليلًا لتستقر عند ما يناهز 20-30 في المائة من مجموع المواريث خلال فترة أعوام 1870-1960، قبل أن تعود إلى الارتفاع بشدة وبانتظام، لتبلغ 40 في المائة في عقد الثمانينات، و60 في المائة في عقد التسعينات، وأكثر من 80 في المائة خلال الفترة 2000-2010. في بداية القرن الحالي، كان رأس المال، المنقول كمنحة أو هبة، يساوي تقريبًا حجم المواريث المنقولة نفسها. أي صارت الهبات تساوي ما يقرب من نصف التدفق الحالي للمواريث، لذا وجب أن تؤخذ في الاعتبار. بشكل ملموس، إذا ما نسينا أن نأخذ في الحسبان الهبات الممنوحة قبل الوفاة، سنجد أن متوسط الثروة عند سن الوفاة في فترة أعوام 2000-2010 كان أكبر بما يقرب من 20 في المائة من تلك التي لدى الأحياء. ولكن تفسير ذلك ببساطة أن المتوفين قد سبق ونقلوا بالفعل نصف الأصول التي يملكونها. فإذا ما أعدنا إدماج الهبات الممنوحة قبل الوفاة في ثروات المتوفين، سنجد أن النسبة μ - بعد التصحيح- هي في الحقيقة أعلى من 220 في المائة. نجد أن ثرواتهم بعد التصحيح أعلى بأكثر من الضعفين من ثروات الأحياء.



نحن بصدد عصر جديد ذهبي للهبات، حيث صار حجمها أكبر بكثير من تلك الهبات المشاهدة في القرن التاسع عشر.

ومن الشيق أن نلاحظ أن الأغلبية العظمى من الهبات -اليوم كما في القرن التاسع عشر- إنما تمنح للأبناء، وعادة في شكل استثمار عقاري، وأن تلك الهبات تحدث عشر سنوات في المتوسط قبل وفاة المانح (هذه المدة هي أيضًا مستقرة نسبيًا عبر الزمن). وهكذا تسمح الأهمية المتزايدة للهبات منذ السبعينات والثمانينات بتقليل متوسط عمر الحصول على الثروة. ففي أول عقدين من القرن الحالي، صار متوسط العمر عند الحصول على الميراث يقترب من 45-50 عامًا، في حين صار متوسط العمر عند الحصول على الهبات يتراوح بين 35-40 عامًا، بحيث يقل الفرق بين الوضع الذي كان سائدا في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين عما يظهر في الشكل 11.3 [348].

التفسير الأكثر إقناعًا لهذا الصعود المتدرج والمنتظم للهبات، الذي بدأ منذ السبعينات والثمانينات، قبل وضع الحوافز الضريبية التي وضعت قيد العمل في الفترة 1990-2000، هو أن الآباء الأثرياء صاروا أكثر وعيًا مع مرور الوقت، في ضوء استطالة العمر المتوقع، بأنه من المبرر أن يتمكن أبناؤهم من الحصول على ميراثهم في عمر ال35-40 بدلًا من نحو 45-50، أو حتى أحيانا أكبر من ذلك. وأيًا كانت الأسباب، وأيًا كان الدور الذي تلعبه مختلف التفسيرات المحتملة، تبقى الحقيقة هي أن هذا هو العصر الذهبي للهبات، وهو ما نجده في دول أوروبية أخرى، وخاصة في ألمانيا، ليصبح المكون الأساسي في العودة التي نعيشها حاليًا للميراث.

في خمسينات وثمانينات العمر: العمر والثروة في العصر الجميل

حتى نفهم بشكل أفضل القوى المحركة لتراكم الثروة الموروثة، والبيانات التفصيلية التي استخدمناها من أجل حساب قيمة المعاملات μ، من المفيد أن ندرس تطور شكل متوسط الثروة كدالة في العمر. لقد قمنا بتوضيح شكل متوسط الثروة خلال الفترة 1820-2010 في الجدول 11.1 [349]. وأهم ما يلفت النظر هو بلا شك ذلك التقدم المذهل في عمر الثروات كلما كانت الثروة أشد تركزًا خلال القرن التاسع عشر. في عام 1820، كان المسنّون بالكاد أكثر غنى في المتوسط من أولئك الذين يبلغون الخمسينات من العمر (هذه هي المجموعة العمرية التي اخترناها للمقارنة): 34 في المائة أغنى في المتوسط ممَن بلغ الستينات من عمره، و53 في المائة أغنى في المتوسط ممن بلغوا الثمانينات من العمر. ولا ينفك هذا الفرق أن يزداد بعد ذلك. في أول عقدين في القرن العشرين، بلغ متوسط الثروة الذي يحوزه من هم في

---

(348) للحصول على بيانات تفصيلية في هذا الموضوع، انظر:
T. Piketty, On the Long-Run Evolution of Inheritance, art. cité.

(349) البيانات السنوية الكاملة موجودة على الانترنت.



الستينات من العمر أعلى بنحو 60-80 في المائة من أولئك الذين يبلغون الخمسينات من عمرهم. وكان من هم في الثمانينات أغنى منهم بمرتين ونصف المرة.

أضيف أننا نتحدث هنا عن المتوسط في عموم فرنسا. أما إذا ما تكلمنا عن باريس فقط، حيث تتركز الثروات الأهم، تصبح الحالة أكثر تطرفًا. في عشية الحرب العالمية الأولى، صارت الثروات الباريسية تشيخ أكثر فأكثر، متواكبة مع عدد أكبر من الذين صاروا يبلغون السبعينات والثمانينات من العمر، ويملكون في المتوسط ثروة تبلغ ثلاثة أضعاف، أو حتى أحيانًا أربعة أضعاف أولئك الذين في الخمسينات من عمرهم[350].

بالتأكيد يموت معظم الناس دون أي ثروة، ويساهم غياب نظم التقاعد في تفاقم ظاهرة الفقر في خريف العمر. ولكن في قلب الأقلية التي تملك ثروة، فإن شيخوخة الثروة ظاهرة ملفتة (على غرار السيدة في فيلم القطط الارستقراطية aristochats). بكل تأكيد، لا يمكن تفسير هذا الغنى المذهل لأولئك الذين بلغوا الثمانين من العمر بأنهم يحصلون على دخول ناتجة عن العمل أو عن ريادة الأعمال (من الصعب تخيل هؤلاء وهم يفتتحون كل يوم مشروعًا جديدًا).

متوسط الثروة لدى كل مجموعة عمرية (كنسبة مئوية من متوسط الثروة لدى الشريحة العمرية)	20 - 29 عامًا	30 - 39 عامًا	40 - 49 عامًا	50 - 59 عامًا	60-69 عامًا	70-79 عامًا	80 عامًا فما فوق
1820	%29	%37	%47	%100	%134	%148	%153
1850	%28	%37	%52	%100	%128	%144	%142
1880	%30	%39	%61	%100	%148	%166	%220
1902	%26	%57	%65	%100	%172	%176	%238
1912	%23	%54	%72	%100	%158	%178	%257
1931	%22	%59	%77	%100	%123	%137	%143
1947	%23	%52	%77	%100	%99	%76	%62
1960	%28	%52	%74	%100	%110	%101	%87
1984	%19	%55	%83	%100	%118	%113	%105
2000	%19	%46	%66	%100	%122	%121	%118
2010	%25	%42	%74	%100	%111	%106	%134

الجدول 11.1: صورة لشكل الثروة بحسب الفئات العمرية في فرنسا، 1820-2010.

في 1820، كان متوسط الثروة للمسنين في الشريحة العمرية 60-69 عامًا أعلى بنسبة 34 % من متوسط ثروة من هم في الخمسينات من العمر. وكان متوسط ثروة من كان فوق الثمانين من العمر أعلى بنسبة 53 % من متوسط ثروة من هم في الخمسينات من العمر.

مصادر: انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

(350) تأخذ تلك التقديرات في الاعتبار تصحيحًا قويًا نسبيًا للتباين في معدل الوفيات (أي أن الأغنياء يعيشون في المتوسط حياة أطول)، وهي ظاهرة مهمة ولكنها لا تفسر الصورة التي نصفها هنا. انظر الملحق الفني.



تتجلى هنا حقيقة صادمة، من ناحية لأن ذلك يفسر سبب ارتفاع مستوى النسبة μ بين متوسط الثروة عند الوفاة ومتوسط الثروة عند الأحياء أثناء العصر الجميل (ومن ثم أهمية تدفق المواريث)، ومن ناحية أخرى، وبشكل خاص، لأن هذا يخبرنا بشكل دقيق نسبيًا عن العملية الاقتصادية التي نراها. المعطيات الفردية التي بحوزتنا واضحة تمامًا في هذا الشأن: الزيادة الكبيرة جدًا في ثروة المعمرين والتي شاهدناها في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين هي النتيجة المباشرة للمتباينة r>g وللمنطق التراكمي والمضاعف الذي تثيره.

عادة ما يمتلك الأشخاص المسنون، الحائزون على الثروات الأكبر، دخولًا سنوية صافية ناتجة عن رأسمالهم أكبر مما يلزمهم لتغطية نفقات معيشتهم. لنفترض مثلًا أنهم يحصلون على عائد 5 في المائة، يستهلكون خُمسيه ويعيدون استثمار ثلاثة أخماسه. تزيد ثروتهم إذن بمعدل 3 في المائة في السنة، وحين يبلغون الخامسة والثمانين يصيرون أغنى بمرتين ونصف المرة مما كانوا عليه في سن الستين. هي آلية بسيطة ولكنها في منتهى القوة. فهي تسمح باستيعاب جيد لما نشاهده من حقائق، مع الفارق أن الثروات الأكبر من الممكن أن تدَّخر في العادة أكثر من ثلاثة أخماس العائد المتحصل عليه (مما يفاقم من عملية التباعد في الثروة لدى الأكبر سنًا)، وأن النمو العام في متوسط الدخل ومتوسط الثروة لا يبلغ الصفر تمامًا (فهي في حدود 1 في المائة سنويًا، مما يهدئ قليلًا من أثر تلك العملية).

إن دراسة القوى المحركة للتراكم والتركز في الثروة المشاهدين في فرنسا خلال الفترة 1870-1914، وخاصة في باريس، مليئة بالعبر لعالمنا اليوم وللمستقبل. فبالإضافة إلى أن البيانات المتاحة غنية بالتفاصيل وموثوق بها، وتسمح بتحديث تلك القوى المحركة بشكل تام الوضوح، فإن تلك الفترة هي في الحقيقة معبرة عن العولمة التجارية والمالية الأولى. وتتميز بأسواق مال حديثة ومتنوعة، وبمحافظ مركبة وتتألف من عدد من أنواع الاستثمارات الفرنسية والأجنبية، بعضها ذو عائد متغير وأخرى ذات عائد ثابت، بعضها خاص والآخر عام. لا يزيد معدل النمو السنوي بأي حال عن 1-1.5 في المائة - ولكن كما سبق ورأينا، فإن هذا الإيقاع لا يستهان به أبدًا إذا ما نظرنا إليه على مرِّ أجيال، أو من منظور تاريخي طويل الأجل جدًا. لا يتعلق الأمر بتاتًا بمجتمع ملَّاك الأراضي الساكن. فقد شهد ذلك العصر اختراعات تقنية وصناعية عديدة -السيارة والكهرباء والسينما وهلم جرا- ومنها عدد كبير اخترع في فرنسا.

خلال الفترة بين عامي 1870 - 1914، كان بعض أو حتى معظم الثروات الفرنسية أو الباريسية التي يملكها من هم في الفئة العمرية 50-60 عامًا غير موروث : إذ نلاحظ عددًا لا يستهان به من الثروات الصناعية والمالية النابعة من أنشطة تتعلق بريادة الأعمال entrepreneunial. ولا يفوتنا أن القوى المحركة المهيمنة على تلك العملية، والتي تفسر الجزء الأكبر من تركز الثروة، تنبع آليا من المتباينة r>g. وسواء كانت الثروة في سن ال50 أو



الـ 60 تنبع هي نفسها من الميراث أم من حياة زاخرة بالعمل والنشاط، تبقى الحقيقة أنه بعد حد معين يميل رأس المال إلى أن يتوالد لوحده، ويتراكم بشكل لا نهائي.

يقتضي المنطق من وراء r>g أن يميل صاحب المشروع دائمًا إلى أن يتحول إلى الاعتماد على الريع، إما خلال فترة لاحقة من حياته (تصبح تلك المشكلة مركزية كلما طالت الحياة: فليس معنى أنه ابتكر أفكارًا جيدة في سن ال30 أو الـ 40 أنه سيظل يخترع حتى سن ال70 أو الـ 80. ومع ذلك فإن الثروة تستمر عادة في التكاثر من تلقاء نفسها)، أو بالطبع قد يعتمد الجيل اللاحق على ذلك الريع. مهما كان حجم الإبداع الصناعي والحركية التي تمتعت بها ريادة الأعمال لدى النخب الاقتصادية الفرنسية في القرن التاسع عشر وفي العصر الجميل، تبقى الحقيقة المركزية هي أن جهودها وأفعالها لم تؤد إلا إلى تقوية وإطالة عمر مجتمع من الريعيين -إلى حد كبير بشكل آلي، ناتج عن المنطق الذي تنطوي عليه r>g.

الحروب تجدد شباب الثروات

انهارت هذه الآلية ذاتية التجدد في أعقاب الصدمات العنيفة التي تلقتها كل من رؤوس الأموال والدخول المتولدة عنها وحائزيها، وذلك خلال الفترة بين عامي 1914-1945. فالحروب تجدد شباب الثروات تمامًا. يبدو هذا جليًا في الشكل البياني 11.5: لأول مرة في التاريخ - وهي المرة الوحيدة إلى يومنا هذا- يهبط متوسط الثروة لدى المتوفين إلى أقل من متوسطها لدى الأحياء، وذلك خلال الفترة بين عامي 1940-1950.

ويتضح ذلك أكثر حين نفحص تفاصيل الصورة لدى كل شريحة عمرية (انظر الجدول 11.1).

في عام 1912، عشية الحرب العالمية الأولى، كان أولئك الذين في الثمانينات من العمر أغنى بمرتين ونصف المرة مِن مَن بلغوا الخمسينات. في عام 1931، لم يكونوا أغنى إلا بنسبة 40 في المائة فقط. وفي عام 1947، أصبح هؤلاء الخمسينيون الأكثر حظًا: في مجتمع هبطت فيه كل الثروات مجتمعة إلى مستوى خفيض، صار الذين يبلغون الخمسينات من عمرهم أغنى بنسبة 50 في المائة من الذين في الثمانينات من عمرهم. بل، ويا للعار الكبير، صار حتى من في الأربعينات من العمر أغنى منهم في عام 1947.

هذه هي الحقبة التي تجعلنا نعيد النظر في كل الحقائق. غداة الحرب العالمية الثانية، اتخذت صورة الثروة بحسب الفئة العمرية فجأة هيئة منحنى على شكل الجرس (متصاعدًا في البداية بحسب العمر، ويصل القمة عند الفئة العمرية 50-59 سنة، بما يقترب من «مثلث موديلياني»، ولكن مع اختلاف مهم هو أن المنحنى لا يهبط أبدًا إلى الصفر عندما يتقدم العمر، بل بالعكس). في حين كان المنحنى متصاعدًا بشكل منهجي ودائم مع تقدم العمر طوال القرن التاسع عشر وحتى الحرب العالمية الأولى.



هناك تفسير بسيط لهذا التجديد المذهل لشباب الثروة. فكما رأينا في الجزء الثاني، تعرضت كل الثروات لصدمات متعددة خلال الفترة بين عامي 1914-1945، مثل الدمار، والتضخم، والإفلاسات، والمصادرة، وخلافه. بحيث تضاءلت نسبة رأس المال/ الدخل بشدة. ويمكننا أيضًا أن نظن أن تلك الصدمات قد أصابت كل أنواع الثروات تقريبًا بنفس القدر، حتى أن صورة الثروة لدى كل فئة عمرية ظلت من دون تغيير. ولكن الفرق هو أن الأجيال الأكثر شبابًا، والتي لم يكن لديها في الأصل ما تفقده، قد تمكنت من أن تتواءم مع تلك الصدمات أكثر من الفئات العمرية الأكبر سنًا. فلو أن هناك شخص يبلغ الستين من عمره قد فقد كل ثروته في عام 1940 جراء القصف بالقنابل، أو صودرت ثروته أو أفلس، لن تكون لديه فرصة كبيرة في تعويض ما فقده: لذا فمن المحتمل أن يتوفى خلال عقدي الخمسينات أو الستينات، أي في السبعينات أو الثمانينات من عمره، من دون أن يترك أي ميراث يذكر. وفي المقابل، إذا فقد شخص ما، في الثلاثينات من العمر في عقد الأربعينات، كل ما يملك -وهو قطعًا ليس بالكثير- فما زال لديه متسع من الوقت لمراكمة ثروة بعد الحرب. ومن المحتمل أنه خلال خمسينات وستينات القرن العشرين، سيصبح رجلًا أربعينيًا أغنى من رجلنا الذي بلغ السبعينات. الحرب هي بمثابة إعادة تصفير عداد تراكم الثروات -أو ما يقرب من التصفير- وهي تقود تلقائيًا إلى تجديد كبير في شباب الثروات.

بهذا المعنى، فالحروب هي ما أدى إلى قطيعة مع الماضي في القرن العشرين، مما أعطى الانطباع الوهمي بأننا بصدد تجاوز هيكلي للرأسمالية. هذا هو التفسير المركزي للمستوى المنخفض بشكل استثنائي لتدفق المواريث في العقود التي أعقبت الحرب العالمية الثانية: الأشخاص الذين كان ينبغي أن يرثوا خلال عقدي الخمسينات والستينات، لم يتبق لديهم تقريبًا ما يرثونه، لأن أهاليهم لم يكن لديهم الوقت للتعافي من أثر الصدمات التي تلقوها على مر عقود سبقت وماتوا دون ثروة تذكر.

يسمح ذلك بشكل خاص بفهم لماذا كان انهيار تدفق الثروة أكبر من انهيار الثروة ذاتها: فقد كان أكبر بمرتين. وكما رأينا في الجزء الثاني، هبط مجموع الثروات الخاصة إلى أقل من الثلث بين العقد الأول من القرن العشرين وبين الخمسينات: هبط رصيد رأس المال الخاص من نحو 7 سنوات من الدخل القومي إلى أقل من عامين-عامين ونصف من الدخل القومي (انظر الفصل 3، الشكل 3.6). ومن ناحيته، انخفض التدفق السنوي للمواريث إلى السُدس: فقد صار 4-5 في المائة في االخمسينات مقابل نحو 25 في المائة عشية الحرب العالمية الأولى (انظر الشكل 11.1).

ولكن الحقيقة الأهم هي أن هذه الحالة لم تدم طويلًا. فبحكم طبيعة «رأسمالية إعادة البناء»، لم تكن سوى حالة انتقالية، على عكس ما يتخيله البعض أحيانًا من أن التجاوز عن الرأسمالية السابقة كان هيكليًا. إذ بدءًا من العقدين 1950-1960 عاد رأس المال للتراكم من جديد، وشرعت النسبة رأس المال/ الدخل ß في الزيادة، وعادت الثروات تشيخ من جديد،



بحيث عادت النسبة μ بين متوسط الثروة لدى المتوفين ومتوسطها لدى الاحياء للارتفاع. وتواكبت عودة الثروة مع شيخوختها، وهيأت من ثم لعودة أقوى للإرث. وهكذا في العام 1960 ما عادت الصورة المشاهدة في عام 1947 إلا ذكرى: تجاوز الستينيون والسبعينيون قليلًا أولئك الخمسينيين (انظر الجدول 11.1). وجاء الدور على من كانوا في الثمانين من عمرهم خلال عقد الثمانينات.

ثم في الأعوام 1990–2000، كان منحنى الثروة مقابل العمر يزيد بشكل حاد أكثر. وبحلول عام 2010، أصبح متوسط الثروة التي يحوزها من هم في الثمانينات من العمر أكبر بنسبة 30 في المائة من هؤلاء الذين في الخمسينات من عمرهم. وإذا ما أعدنا إدماج الهبات الممنوحة قبل الوفاة في الثروة لدى كل شريحة عمرية (وهو ما لم نفعله في الجدول 11.1)، لصارت الزيادة في المنحى أكثر حدة في الفترة بين عامي 2000–2010، تقريبا بنفس النسب التي رأيناها خلال الفترة 1900–1910 (مع متوسط ثروات من يقعون في الشريحة العمرية 70–79 وشريحة 80 عامًا فأكثر يعادل ضعفي ثروة من هم في شريحة الـ 50–59 عامًا). مع الفارق أن سن الوفاة الآن تأخر، مما يؤدي لارتفاع النسبة μ (انظر الشكل 11.5).

كيف سيتطور تدفق المواريث في القرن الحادي والعشرين؟

أخذًا في الاعتبار التطور الذي طرأ على تدفق المواريث خلال العقود القليلة المنصرمة، من الطبيعي أن نتساءل إذا ما كانت تلك الزيادة سوف تستمر. لقد أوضحنا في الشكل 11.6 تطورين محتملين للقرن الواحد والعشرين. الأول هو السيناريو المركزي، والمرتبط بفرضية معدل نمو سنوي 1.7 في المائة للفترة بين عامي 2010–2100[351]، وعائد صافي على رأس المال 3 في المائة خلال الفترة بين عامي 2010–2100[352]. أما السيناريو البديل، فهو مرتبط بفرضية إلغاء كامل لكل الضرائب المفروضة على رأس المال والدخول المتولدة عنه، بما فيها على أرباح الشركات، أو إلغاء جزئي للضرائب إضافة إلى ارتفاع نصيب رأس المال.

في السيناريو المركزي، تقترح عمليات المحاكاة التي اعتمدت على النموذج النظري (التي استخدمت بنجاح لأخذ تطورات الفترة 1820–2010 في الاعتبار) أنه من المفترض أن يستأنف تدفق المواريث الزيادة وحتى السنوات 2030–2040، ثم يستقر حول 16 في المائة من الدخل القومي.

وفقًا للسيناريو البديل، يفترض أن يستأنف التدفق الزيادة بشكل أكبر، حتى السنوات 2060–2070، ثم يستقر حول 24–25 في المائة من الدخل القومي. وهذا مستوى مماثل

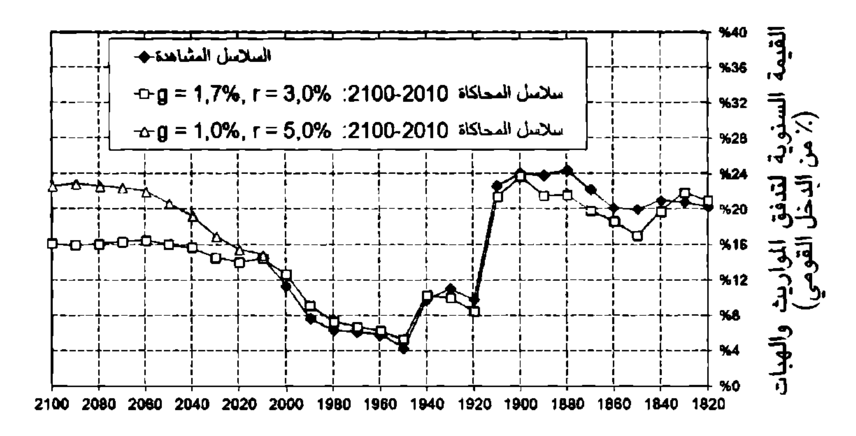
---

(351) نعني بشكل دقيق متوسط معدل النمو خلال الفترة 1980–2010.

(352) يفترض ذلك الحفاظ على نصيب رأس المال من الدخل القومي عند نفس متوسط مستواه خلال الفترة 1980–2010، إضافة على الحفاظ على نفس النظام الضريبي الحالي. انظر الملحق الفني.



لذلك الذي شوهد في الفترة بين عامي 1870-1910. في حالة منهما، كانت العودة للإرث جزئية، ولكن في الحالة الأخرى، كانت العودة كاملة (على الأقل فيما يتعلق بكتلة المواريث والهبات). ولكن في كلا الحالتين يظل تدفق المواريث والهبات في كل الأحوال مرتفعًا جدًا خلال القرن الواحد والعشرين، وبشكل خاص قد يكون أكثر ارتفاعًا بكثير من الحالة الاستثنائية التي كان فيها منخفضًا في منتصف القرن العشرين.



الشكل 11.6: تدفق المواريث المشاهد والمحاكى، فرنسا 1820-2100

تشير عمليات المحاكاة النابعة من النموذج النظري إلى أن مستوى تدفق المواريث في القرن الواحد والعشرين سوف يعتمد على معدل النمو وعلى العائد الصافي على رأس المال.

المصادر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

ينبغي بالطبع توضيح مدى نقص اليقين الذي يحيط بتلك التوقعات، وأنها مفيدة بسبب قيمتها الإيضاحية. فالتطور في تدفق المواريث في هذا القرن الواحد والعشرين يعتمد على العديد من المتغيرات الاقتصادية والسكانية والسياسية، والتي يبرهن تاريخ القرن الماضي أنها من الممكن أن تشهد تقلبات كبيرة وغير متوقعة. ويمكننا بسهولة تخيل سيناريوهات أخرى تؤدي إلى تطورات أخرى، على سبيل المثال في حالة تسارع كبير في الزيادة السكانية أو الاقتصادية (هذا ليس محتملًا) أو تغيرًا جذريًا في السياسات العامة تجاه رأس المال الخاص أو الميراث (وهو أمر أكثر واقعية)[353].

من المهم أن نشير أيضًا إلى أن تطور صورة الثروة لدى كل شريحة عمرية يعتمد في المقام الأول على سلوكيات الادّخار، أي الأسباب التي تدفع هذا الشخص أو ذاك إلى مراكمة الثروات. فكما لاحظنا مرارًا وتكرارًا، تتعدد تلك الأسباب وتتنوع، وعادة ما تكون حاضرة

(353) توجد في الملحق الفني متغيرات أخرى وسيناريوهات مختلفة للتطور.



بنسب مختلفة لدى كل فرد: فقد يدخر أحدهم كي يراكم احتياطيات من أجل التقاعد، أو خوفًا من فقد الوظيفة أو الراتب (ادِّخار دورة الحياة أو من باب الحذر). أو قد يدخر بتكوين أو مضاعفة رأس مال عائلي، أو ببساطة لحب الغنى والجاه (ادِّخار السلالة الحاكمة أو بغرض التراكم البحت). يمكننا بشكل مطلق أن نتخيل عالمًا يختار كل واحد فيه أن يحول مجمل ثروته إلى ريع طالما ظل على قيد الحياة، بحيث يتوفى دون أن يترك أي ثروة لتورَّث: إذا ما ساد مثل ذلك الخيار خلال القرن العشرين، لكان التدفق الخاص بالمواريث قد آل إلى كم قليل جدًا، مهما بلغت قيم معدل النمو أو معدل العائد على رأس المال.

كما أن السناريوهين المشار إليهما في الشكل 11.6 ليسا هما الأكثر احتمالًا، بسبب حجم المعلومات المتاح في الوقت الحالي. وخاصة أننا افترضنا الحفاظ على نفس سلوك الادِّخار الذي ساد في الماضي وذلك خلال الفترة بين عامي 2010–2100، والذي يمكن تمييزه بالطريقة الآتية: بعيدًا عن التغيرات الكبيرة في السلوكيات الشخصية[354]، نستنتج أن معدلات الادِّخار تكون في المتوسط أعلى بوضوح حين يكون الدخل أو الثروة الأصلية أعلى[355]، ولكن الاختلافات بحسب الشرائح العمرية تكون أقل كثيرًا: في المتوسط، كتقريب أولي، يدخر المرء بنسب متشابهة في كل الأعمار. بشكل خاص، لا نشاهد سلوكًا مكثفًا للادِّخار السلبي desépargne المتوقع في الأعمار المرتفعة، بحسب نظرية دورة الحياة،أيًا ما كان تطور توقع الحياة.

ويمكن تفسير ذلك بلا شك بأهمية دافع نقل الثروة للعائلة (لا أحد يتمنى أن يموت مفلسًا، ولا حتى في المجتمعات المعمرة)، ولكن أيضًا بإحساس الأمان – وليس فقط الجاه والسلطة– الذي تمنحه الثروة[356]. يعتبر التركز الشديد للثروة (نصيب العُشر الأعلى دائمًا لا يقل عن 50–60 في المائة من إجمالي الثروة، بما فيه في قلب كل شريحة عمرية) الحلقة المفقودة التي تسمح بتفسير مجموع تلك الحقائق، والتي تتجاهلها كلية نظرية موديلياني.

تلك العودة التدريجية منذ عقدي الخمسينات والستينات إلى اللا مساواة السلالية dynastie في الثروة يسمح بفهم غياب الادِّخار السلبي مع تقدم العمر (الجزء الأكبر من الثروة مملوك لأشخاص يمكنهم الإنفاق على مستوى معيشتهم دون بيع بعض من ممتلكاتهم)، ومن ثم الحفاظ على الإرث في مستوى مرتفع واستدامة توازن من نوع جديد، ذي حراك، ولكن محدود.

النقطة الأساسية هي أنه، في أي بنية معينة من أنماط السلوك الادِّخاري، كلما كان معدل

(354) البعض يحب الثروة، والبعض يفضل السيارات أو الأوبرا.

(355) يمكننا أيضًا أن نسمح لأنفسنا بالادِّخار حين نتحصل على راتب أعلى أو حين لا نكون مضطرين لدفع إيجارأو أيضًا حين يجتمع الظرفان معًا.

(356) على سبيل المثال، في إطار دخل معين، يستطيع الأشخاص الذين ليس لديهم أبناء أن يراكموا أكثر من غيرهم.



العائد على رأس المال أعلى، وكان معدل النمو ضعيفًا، تكون هذه العملية التراكمية أسرع وأكثر لا مساواتية. يشرح لنا النمو شديد القوة في الثلاثينات المجيدة البطء النسبي لصعود μ (بين متوسط الثروة للمتوفين ومتوسطها لدى الأحياء)، ومن ثم تدفق المواريث، خلال العقود 1950-1970. وبالعكس، يمكن أن يفسر انخفاض النمو التسارع في شيخوخة الثروات، وعودة الإرث المشاهدة منذ ثمانينات القرن الماضي. الحدس يقول إنه حين يكون النمو قويًا، مثلًا حين تنمو الأجور ب5 في المائة سنويًا، من الأسهل للأجيال الشابة أن تراكم ثروات وأن ينخرطوا في لعبة عادلة مع الأكبر سنًا. أما حين يهبط نمو الأجور إلى نحو 1-2 في المائة سنويًا[357]، فلا مفر من أن يهيمن الأكبر سنًا -الذين يحوزون على ثروات تنمو بنفس إيقاع العائد على رأس المال- على أولئك العاملين من الشباب. تسمح تلك العملية البسيطة والمهمة بالالتفات إلى تطور النسبة μ وتطور التدفق السنوي للمواريث، كما تشرح لماذا اقتربت كثيرًا سلاسل البيانات المشاهدة والمحاكاة خلال الفترة بين عامي 1820-2012 في مجموعها[358].

أيًا ما كانت أسباب انعدام اليقين، من الطبيعي إذن أن نعتبر أن عمليات المحاكاة تقدم دليلا مفيدًا للمستقبل. من الناحية النظرية، يمكننا أن نبرهن أنه في ظل التعدد الكبير في سلوكيات الادِّخار، وفي ظل نمو ضعيف مقارنة بالعائد على رأس المال، فإن نمو النسبة μ يوازن في الأغلب الميل للانخفاض في نسبة الوفيات m، بحيث لا تصبح حصيلة m*μ معتمدة على توقع الحياة، وتتحدد فقط بمدة الجيل. إن نموًا في حدود 1 في المائة هو من وجهة النظر تلك يختلف قليلًا عن نمو صفر: في الحالتين، يكذب الحدس القائل بأن التقدم في العمر يقود في النهاية إلى الإرث. في مجتمع يشيخ، نرث في وقت متأخر، ولكننا نرث مبالغ أكبر (على الأقل هؤلاء الذين يرثون)، بحيث تبقى الأهمية الكلية للإرث كما هي لا تتغير[359].

من تدفق المواريث السنوي إلى رصيد الثروة الموروثة

كيف ننتقل من التدفق السنوي للمواريث إلى رصيد الثروة الموروثة؟ تسمح لنا البيانات

---

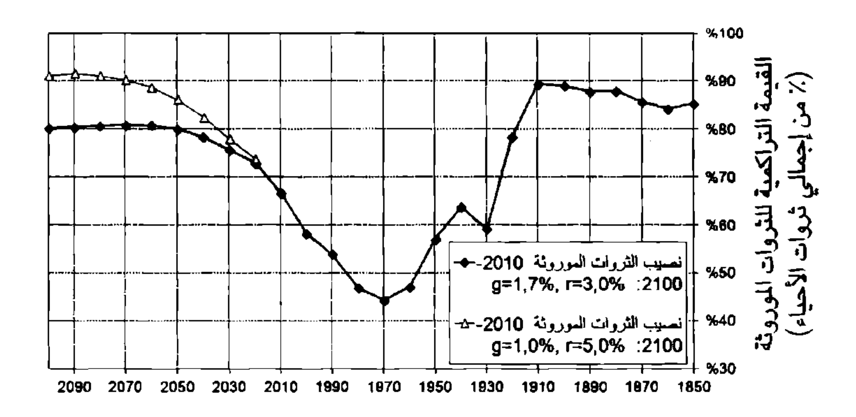
(357) أو أقل إذا ما خصمنا النصيب المتزايد من الدخل القومي الذي يقتطع لتمويل المعاشات والصحة.

(358) من أجل وصف فني أدق لعمليات المحاكاة تلك، والتي تهدف قبل أي شيء إلى إعادة إنتاج تطور الصورة الخاصة بالثروة لكل شريحة عمر (آخذين التطورات الماكرواقتصادية والسكانية كمعطيات)، انظر الملحق الفني.

(359) بشكل أكثر دقة: يمكن أن نوضح أن النسبة m*μ تقترب من 1/H حين ينخفض النمو، أيًا كان توقع الحياة. في ضوء نسبة رأس المال/ الدخل في حدود 600-700 في المائة، نرى لماذا يميل تدفق المواريث by إلى العودة إلى قيم by = ß/H في حدود 20-25 في المائة. إذن يصدق إلى حد ما الحدس بشأن معدل «أيلولة المواريث» والتي طورها اقتصاديو القرن التاسع عشر، وذلك في مجتمع ضعيف النمو. انظر الملحق الفني.



التفصيلية التي نحوزها عن التدفق الخاص بالمواريث وعن أعمار المتوفين، والورثة، والمانحين ومتلقي الهبات بتقدير مجموع الثروات التي ورثها الأفراد الأحياء في كل عام خلال الفترة بين عامي -1820 2010، (يتم ذلك بجمع المواريث والهبات المتلقاة خلال الثلاثين عامًا السابقة على ذلك العام، وأحيانًا أكثر من ثلاثين عامًا في حالة الإرث المبكر جدًا أو طول العمر الاستثنائي، أو أقل في الحالة العكسية)، وبالتالي حساب نسبة الثروات الموروثة من إجمالي الثروة الخاصة. ويشير الشكل 11.7 إلى النتائج الرئيسية، كما يوضح أيضًا نماذج المحاكاة التي قمنا بها للفترة بين عامي 2010–2100، وذلك بحسب السيناريوهين الموضحين أعلاه.



الشكل 11.7: نصيب الثروات الموروثة في إجمالي الثروات، فرنسا 1850–2100

كانت الثروات الموروثة تمثل 80–90 % من إجمالي الثروة في فرنسا خلال القرن التاسع عشر. هبطت تلك النسبة إلى 40–50 % في القرن العشرين، ويمكن أن تعاود الصعود إلى 80–90 % في القرن الحادي والعشرين.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

نستطيع أن نضع ترتيب الأحجام كالتالي: في القرن التاسع عشر وحتى بداية القرن العشرين، حين كان تدفق المواريث كل عام ما يعادل 20–25 في المائة من الدخل القومي، كانت الثروات الموروثة تمثل الأغلبية العظمى من الثروات الخاصة: ما بين 80–90 في المائة، وتميل إلى الزيادة. ومع ذلك علينا التأكيد على أنه توجد دائمًا في مثل تلك المجتمعات حصة معتبرة من حائزي الثروات - بين 10–20 في المائة- قد راكموا ثرواتهم من الصفر. إذ لا يتعلق الأمر بمجتمعات ساكنة. ببساطة، تشكل الثروات الموروثة الأغلبية العظمى من الحالات. ولا يجب أن يفاجئنا ذلك: إذا ما تراكم تدفق سنوي للمواريث في حدود 20 في



المائة من الدخل القومي على مدى يقرب من ثلاثين عامًا، ستتكون آليا كتلة ضخمة من الإرث والهبات، في حدود ست سنوات من الدخل القومي، أي معظم الثروات[360].

خلال القرن العشرين، في أعقاب انهيار تدفق المواريث، تغير هذا التوازن تمامًا. تم الوصول للنقطة الأدنى في السبعينات: بعد عدة عقود من المواريث القليلة ومن تراكم ثروات جديدة، تجاوز رأس المال الموروث بالكاد 40 في المائة من رأس المال الخاص. ولأول مرة بلا شك في التاريخ - باستثناء الدول الجديدة- صارت الثروات المتراكمة لدى الأحياء تشكل أغلبية الثروات: ما يقرب من 60 في المائة. من المهم أن ندرك أمرين: من ناحية، تغير شكل رأس المال من الناحية الفعلية بعد الحرب. ومن ناحية أخرى، كنا نخرج للتو من هذه الفترة الاستثنائية. لكننا صرنا الآن خارجها بشكل كامل: إذ لم تكف حصة الثروة الموروثة من إجمالي الثروات عن الزيادة منذ عقد السبعينات، ثم عادت لتشكل الحصة الغالبة خلال الثمانينات والتسعينات. ووفقًا لأحدث البيانات المتاحة، صار رأس المال الموروث يمثل نحو ثلثي رأس المال الخاص في فرنسا في عام 2010، بينما بلغ رأس المال الناتج عن الادِّخار الثلث بالكاد.

أخذا في الاعتبار المستويات بالغة الارتفاع للتدفق الحالي للمواريث، من المرجح جدًا إذا ما استمرت تلك الاتجاهات أن يستمر نصيب الثروة الموروثة في الارتفاع خلال العقود القادمة، ليتجاوز 70 في المائة منذ الآن وحتى عام 2020، ويقترب من 80 في المائة خلال الفترة بين عامي 2030–2040.

في السيناريو الذي سينخفض فيه النمو إلى 1 في المائة، ويرتفع العائد الصافي إلى 5 في المائة، ستواصل حصة الثروات الموروثة ارتفاعها لتصل إلى 90 في المائة من هنا وحتى الفترة بين عامي 2050–2060، وهذا هو تقريبًا نفس المستوى الذي عرفته فترة «العصر الجميل».

وهكذا نرى أن المنحنى على شكل U الذي اتبعه تدفق المواريث السنوي كنسبة من الدخل القومي خلال القرن العشرين قد صاحبه منحنى آخر مذهل على نفس الشكل، يمثل الرصيد المتراكم من الثروات الموروثة كنسبة من الثروة القومية. ومن أجل فهم أفضل للمنحنيين، من المفيد أن نقارن بين مستوى التدفق الخاص بالمواريث ومعدل الادِّخار، الذي رأيناه في الجزء الثاني، والذي عادة ما كان في حدود 10 في المائة من الدخل القومي.

حين كان تدفق المواريث في حدود 20–25 في المائة من الدخل القومي، مثلما كان الحال في القرن التاسع عشر، كان ذلك يعني أن المبالغ المتلقاة كل عام في شكل إرث وهبات قد

---

(360) تبدو الأشياء في الواقع أعقد قليلًا، لأننا نأخذ في الاعتبار أن بعض الوارثين يستهلكون جزءًا من إرثهم، وبالعكس، الثروات الموروثة تتضمن العائد المتراكم من هذه الثروات (وذلك بحسب قدر الثروة التي يحوزها الوريث: فإذا ما أعيد استثمار كل الإرث المتحصل عليه، بما فيه العائد الذي يستهلكه الوارثون، مثل الإيجارات المدخرة، سنتجاوز بوضوح الـ100 في المائة). للحصول على مختلف التقديرات باستخدام تعريفات مختلفة، انظر الملحق الفني.

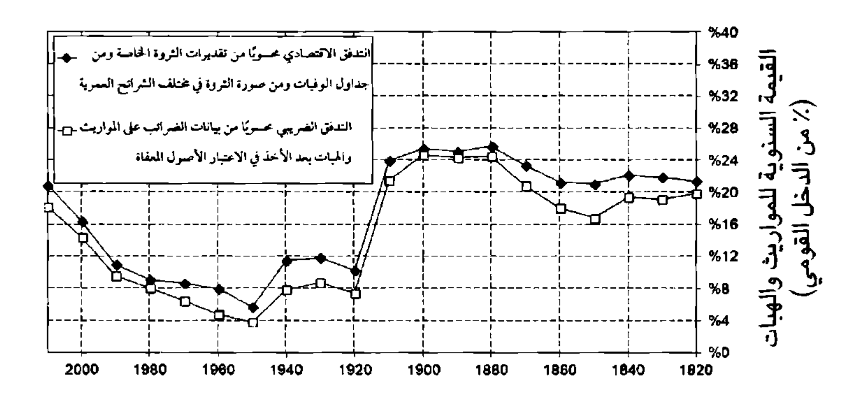


بلغت ضعف المدَّخرات الجديدة. إذا ما أضفنا لذلك أن جزءًا من ذلك الادِّخار الجديد يأتي من دخول من رأس مال موروث (كان ذلك في القرن التاسع عشر هو الجزء الأكبر من الادِّخار)، فسوف نجد بالضرورة أن الثروة الموروثة تطغى بقوة على الثروة المدَّخرة.

وبالعكس، حين هبط تدفق المواريث إلى 5 في المائة من الدخل القومي، وهو الوضع خلال خمسينات وستينات القرن العشرين، أي نصف تدفق الادِّخار الجديد (بافتراض معدل ادِّخار في حدود 10 في المائة، وهو تقريبًا ما كان سائدًا)، لا يكون مدهشًا أن يسود رأس المال المدَّخر على رأس المال الموروث.

الحقيقة المركزية هي أن تدفق المواريث السنوي قد تجاوز معدل الادِّخار خلال عقدي الثمانينات والتسعينات، وصار أعلى كثيرًا خلال الفترة بين عامي 2000-2010، حتى صار مجموع المواريث والهبات السنوي منذ بداية العقد 2010 يعادل تقريبًا 15 في المائة من الدخل القومي.

وحتى نضع ذلك في قلب الصورة الكلية، علينا أن نتذكر أن الدخل النقدي المتاح لدى القطاع العائلي ما زال يمثل نحو 70-75 في المائة من الدخل القومي في بلد مثل فرنسا في بداية القرن الحالي (أخذًا في الاعتبار أهمية التحويلات الحكومية: الصحة، التعليم، والأمن ومختلف الخدمات العامة، وخلافه، والتي لا يتضمنها الدخل المتاح للإنفاق).



الشكل 11.8: التدفق السنوي للمواريث كنسبة مئوية من الدخل المتاح للإنفاق، فرنسا 2010-1820

إذا ما عبرنا عن التدفق السنوي للمواريث كنسبة من الدخل المتاح للإنفاق (وليس كنسبة من الدخل القومي)، نجد أنه قد استعاد مستواه المناهز لـ 20 % في عام 2010 ، مقتربًا من مستواه في القرن التاسع عشر.

المصادر وسلاسل البيانات: انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

وإذا ما عبرنا عن تدفق المواريث ليس كنسبة من الدخل القومي، كما فعلنا قبل قليل،



ولكن كنسبة من الدخل المتاح للإنفاق، سنجد أن المواريث والهبات التي يتلقاها القطاع العائلي الفرنسي كل عام أصبحت تمثل ما يعادل 20 في المائة من الدخل المتاح لإنفاقه في بداية العقد الثاني من القرن الحالي. ومن ثم، بهذا المعنى، فهي قد وصلت إلى المستوى الذي كان سائدًا في الفترة بين عامي 1820-1910 (انظر الشكل البياني 11.8). نعود لنقول، كما سبق وشرحنا في الفصل الخامس، إنه من الأفضل عقد مقارنات عبر الزمن وعبر البلاد باستخدام الدخل القومي (وليس الدخل المتاح للإنفاق) كقاسم أو مرجعية للمقارنة. إلا أن تلك المقارنة مع الدخل المتاح تعبر أيضًا عن حقيقة معينة، بشكل أفضل تجسيدًا، ويسمح بإدراك أن الإرث صار من الآن فصاعدًا يمثل ما يعادل خُمس المصادر النقدية الأخرى التي يحوزها القطاع العائلي (مثلا من أجل الادِّخار)، وسرعان ما سيصل إلى الربع أو أكثر).

عودة إلى خطاب فوتران

للحصول على تصور ملموس للفكرة المتعلقة بما يمثله الميراث في حياة الناس، ومن أجل الإجابة بدقة على التساؤل الوجودي الذي أثاره فوتران في خطابه (ما نوع الحياة التي يمكن أن تأمل فيها عن طريق العمل؟)، الطريقة المثلى هي أن نضع أنفسنا في مكان الأجيال التي تتابعت في فرنسا منذ بداية القرن التاسع عشر ونتبنى منظورها، ونقارن بين مختلف أنواع الموارد التي كان يمكنها الحصول عليها وهي على قيد الحياة. هذا المنظور الجيلي وعلى مجمل الحياة هو الوحيد الذي يسمح بالأخذ في الاعتبار بشكل صحيح حقيقة أن الإرث ليس موردًا نتلقاه كل عام[361].

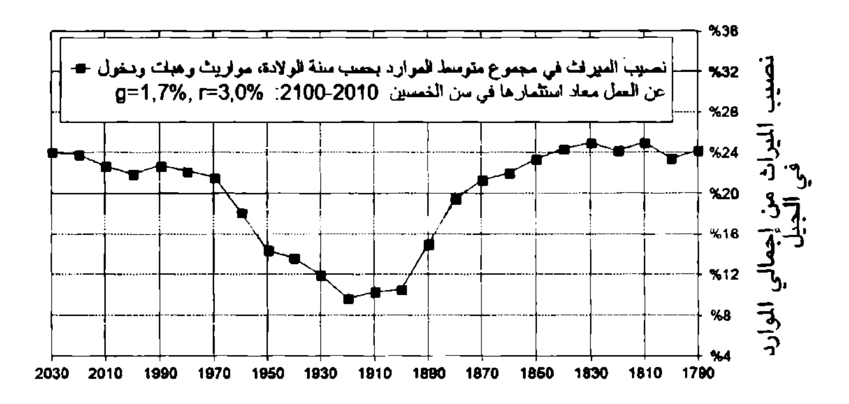
في البداية نفحص تطور نصيب متوسط الإرث من إجمالي الموارد المتحصل عليها عبر الأجيال المولودة في فرنسا خلال الفترة بين عامي 1790-2030 (انظر الشكل البياني 11.9). لقد قمنا بعمل الآتي: اعتمادًا على سلاسل البيانات التي توضح التدفق السنوي للمواريث، والبيانات التفصيلية المتاحة عن أعمار المتوفين، الورثة والمانحين والمتلقين للهبات طوال الفترة محل الدراسة، قمنا بحساب نصيب الإرث في إجمالي الموارد المتحصل عليها خلال الحياة، بحسب سنة الولادة. كل الموارد، أي الإرث (ميراث وهبات) في ناحية وعوائد العمل في ناحية أخرى -بعد اختصام الضرائب[362]- قد أعيد استثمارها وفقًا لمتوسط صافي

(361) بشكل خاص، حين نستنتج أن تدفق المواريث يمثل ما يعادل 20 في المائة من الدخل المتاح للإنفاق، فهذا لا يعني قطعًا أن كل واحد يحصل كل عام على ما يعادل 20 في المائة من الدخول الإضافية عبر تدفق منتظم للمواريث والهبات. بل يعني أن يحصل المرء -عدة مرات في الحياة، نمطيًا لدى وفاة كل من والديه، وأحيانًا أيضًا في شكل هبات متعددة- على مبالغ كبيرة قد تصل مثلًا إلى عدة سنوات من الدخل، وأنه في المجمل، تمثل تلك المواريث والهبات ما يعادل 20 في المائة من الدخل المتاح مجموع القطاع العائلي.

(362) تمت إضافة الدخول البديلة (معاشات التقاعد وبدل البطالة) إلى عوائد العمل، بنفس الطريقة التي استخدمناها في الجزء الثاني



العائد على الاستثمار السائد في فرنسا في مختلف السنوات. كمقاربة أولى تعتبر تلك الوسيلة هي الأكثر قبولًا، ولكن علينا أن نلاحظ أنها تؤدي بلا شك إلى تقدير نصيب الميراث بأقل من قيمته قليلًا - بما أن الورثة (والثروات المرتفعة بشكل عام) يتمكنون في الأغلب الأعم من الحصول على عوائد من الادّخار أعلى من الادّخار المتولِّد عن الدخل من العمل[363].



الشكل البياني 11.9: نصيب الميراث من إجمالي الموارد (إرث وعمل) لدى الأجيال المولودة بين عامي 1790-2030

كان الميراث يمثل 25 % من موارد الأجيال خلال القرن التاسع عشر، مقابل حوالي 10 % لدى هؤلاء الذين ولدوا خلال العقدين 1910-1920 (والذين من المفترض أنهم ورثوا بحلول الأعوام 1950-1960).

مصادر وسلاسل بيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

نحصل على النتائج التالية: إذا ما نظرنا إلى مجموع الأشخاص المولودين في فرنسا في تسعينات القرن الثامن عشر، نستنتج أن الميراث كان يمثل حوالي 24 في المائة من إجمالي الموارد التي دخلت جيوبهم طوال حياتهم، أي أن الدخول من العمل كانت بالتالي في حدود 76 في المائة من إجمالي تلك الموارد.

وبالنسبة للأشخاص المولودين في العقد 1810، كان نصيب الميراث 25 في المائة، وكان نصيب الدخول من العمل يبلغ 75 في المائة.

استمر الأمر بالمثل، تقريبًا، لدى كل الأجيال التي عاشت في القرن التاسع عشر، أو لنقل كل الذين ورثوا قبل الحرب العالمية الأولى. نلاحظ أن نصيب المواريث من إجمالي

(363) تم احتساب اعادة استثمار كل الموارد عند سن الخمسين، ولكن بدءا من اللحظة التي نستخدم فيها نفس العائد على إعادة استثمار مختلف الموارد، لا يصبح لاختيار العمر كمرجعية أية أهمية في احتساب نصيب الإرث والعمل من الإجمالي. سوف ندرس مسألة اللامساواة في العوائد على رأس المال في الفصل اللاحق.



الموارد كان في حدود 25 في المائة خلال القرن التاسع عشر، أي أعلى قليلًا من مستوى تدفق المواريث كنسبة من الدخل القومي (والذي بلغ نحو 20-25 في المائة خلال نفس العصر): هذا بسبب أن الدخول المتولدة عن رأس المال -عادة في حدود ثُلث الدخل القومي- هي بطبيعتها- تنقسم إلى دخول متولدة عن الميراث وأخرى عن العمل[364]. أما الأجيال التي ولدت خلال سبعينات وثمانينات القرن التاسع عشر، فإن نصيبها من الميراث كنسبة من إجمالي الموارد قد أخذ في الهبوط بشكل متزايد: لأن قدرًا متزايدًا من هؤلاء الأشخاص الذين كان ينبغي أن يحصلوا على ميراثهم بعد الحرب العالمية، حصلوا فعليًا على قدر من الميراث أقل من المتوقع، أخذًا في الاعتبار الصدمات التي تعرضت لها رؤوس أموال الآباء. أما أدنى نقطة فهي التي بلغتها الأجيال المولودة في العقدين 1910-1920: فقد كان من المفترض أن يرث هؤلاء فورًا بعد الحرب العالمية الثانية، وأثناء الخمسينات والستينات، أي في اللحظة التي كان فيها تدفق المواريث في أدنى مستوياته، بحيث صار الميراث لا يمثل إلا 8-10 في المائة من مجموع مواردهم.

بدأت العودة إلى الصعود مع الأجيال المولودة ما بين الثلاثينات والخمسينات من القرن العشرين، وخاصة الذين ورثوا خلال الفترة بين عامي 1970-1990، والذين حصلوا على ميراث في حدود 12-14 في المائة من مجموع مواردهم. ولكن كانت الأجيال التي ولدت خلال الفترة بين عامي 1970-1980 الذين يفترض أن يرثوا خلال العقدين 2000-2010، هي على الأخص التي اتخذ فيها الميراث أهمية غير مسبوقة منذ القرن التاسع عشر: حوالي 22-24 في المائة من إجمالي الموارد.

ونرى هنا إلى أي درجة قد أوصلتنا تلك التجربة التاريخية المذهلة إلى «نهاية التوريث»، وإلى أي درجة اختلفت الأجيال المتتالية فيما بينها خلال القرن العشرين في تجاربها المتعلقة بالادِّخار ورأس المال: أبناء جيل ازدهار المواليد قد كوّنوا أنفسهم بأنفسهم، تقريبًا كما فعلت أجيال ما بين الحربين العالميتين، وبداية القرن العشرين، الذين دمرتهم الحروب. وعلى العكس، خضع مواليد الثلث الأخير من القرن تحت وطأة الميراث، بما يشبه أبناء القرن التاسع عشر والقرن الواحد والعشرين.

معضلة راستينياك

حتى الآن لم ندرس سوى المتوسطات. ولكننا نعلم أن إحدى أهم خواص الميراث

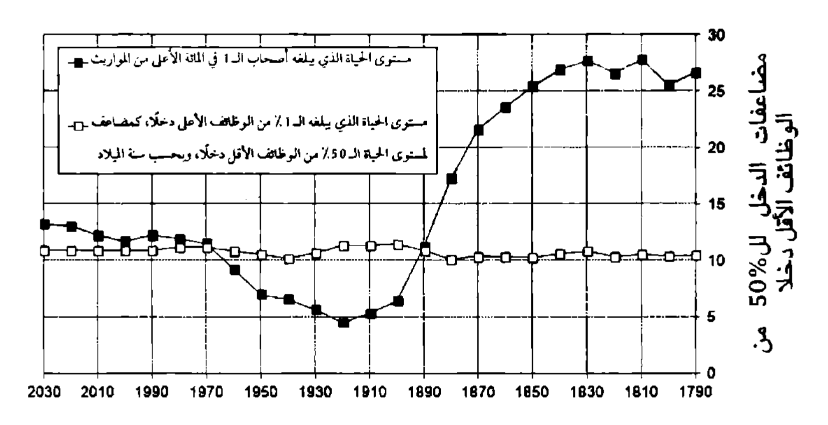
---

(364) من أجل الاطلاع على التحليل الكامل للعلاقات بين تلك النسب المختلفة، انظر الملحق الفني. إن تدفق المواريث (حتى 20-25 في المائة من الدخل القومي) والدخول المتولدة عن رأس المال (نمطيًا في حدود 25-35 في المائة من الدخل القومي) يمكن أحيانًا أن تتخذ قيمًا متقاربة، ويعتبر ذلك من قبيل المصادفة الناتجة عن معاملات ديموغرافية وتكنولوجية محددة (ينجم تدفق المواريث الذي يحقق التوازن $b_y = \mu / H$ عن نسبة رأس المال/ الدخل ومن طول فترة الجيل، ومن ثم ينجم نصيب رأس المال التوازني α بشكل خاص من الشكل الذي تتخذه دالة الإنتاج).



هو أن توزيعه شديد التفاوت. وهكذا، فإننا سندخل اللامساواة في الميراث من جانب، واللامساواة في الدخول من العمل من جانب آخر، في قلب التقديرات السابقة، بحيث نتمكن في النهاية من تحليل الى أي مدى ينطبق الخطاب المتشائم الذي أدلى به فوتران على مدى الحقب المختلفة.

نستنتج من الشكل البياني 11.10 أن الأجيال المولودة في نهاية القرن الثامن عشر وخلال القرن التاسع عشر، بدءًا بأوجين (في قصة راستينياك، والتي جعلها بالزاك تلد في عام 1798)، إنما كانت تواجه معضلة عويصة وصفها لنا المجرم السابق: إذا ما تحصل المرء على ثروة، من الممكن أن يبلغ مستوى من الحياة أعلى كثيرًا مما يحصله من العلم والعمل.



الشكل 11.10: معضلة راستينياك للأجيال المولودة في الفترة 1790-2030

في القرن التاسع عشر، كان الانضمام لشريحة الـ 1 % الأعلى ميراثًا يسمح ببلوغ مستويات معيشية أعلى كثيرًا من الـ%1 العاملين بالوظائف الأعلى دخلًا.

مصادر وسلاسل بيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

حتى نتمكن قدر الإمكان من تفسير مستويات الموارد المختلفة بشكل ملموس وذي دلالة، عبرنا عنها في شكل مضاعفات متوسطات مستوى الحياة التي يبلغها 50 في المائة من العاملين ذوي الدخول الأقل في مختلف العصور. ينجم مستوى الحياة هذا، الذي يمكن وصفه بـ«الشعبي» في العادة عن نصف متوسط الدخل القومي في العصر محل الدراسة ويمثل من ثم نقطة مرجعية مفيدة للحكم على اللامساواة في المجتمع[365].

(365) كقاعدة عامة، يبلغ مجموع ما يحصل الـ50 في المائة الأقل دخلًا من وظائفهم ما يعادل 30 في المائة من مجموع الدخول المتولدة عن العمل (انظر الفصل السابع الجدول 7.1) ومن ثم يكسب كل منهم في المتوسط دخلًا يساوي 60 في المائة من متوسط الأجور (أي 40-50 في المائة من متوسط الدخل القومي، أخذًا في الاعتبار أن دخول العمل عادة ما تكون في حدود 65-75 من الدخل القومي) =



النتائج الأساسية التي حصلنا عليها هي كما يلي: في القرن التاسع عشر، كانت الموارد التي تحصل عليها الشريحة المئوية الأغنى من الورثة خلال حياتهم (ال1 في المائة من الأشخاص الذين يحصلون على الإرث الأعلى في جيلهم) يعادل نحو 25–30 مرة مستوى الحياة الشعبي. في قول آخر، من الممكن إذا ما استحوذ المرء على مثل هذا الميراث، عادة بفضل أهله أو أهل زوجه، أن يتمتع طوال حياته بـ 25 – 30 خادمًا ممن يحظون بمستوى الحياة الشعبي.

وفي نفس الوقت، الموارد التي تجلبها ال1 في المائة من الوظائف الأعلى دخلًا (مثل وظائف القاضي، المحامي أو النائب العام والتي تطرق إليها فوتران) تعادل نحو عشرة أضعاف هذا المستوى الشعبي للحياة. هذا ليس بالقليل. ولكن من الواضح أنه أقل كثيرًا من أثرياء الإرث، خاصة أن بلوغ تلك المناصب ليس أمرًا سهلًا، كما لاحظ المجرم صاحب السوابق: فلا يكفي أبدًا النجاح الباهر في دراسة الحقوق، بل عليه أن يسعى لسنوات طويلة بدون أي ضمان للنتائج.

في مثل تلك الظروف، إذا ما رأينا في الجوار إرثا مما يخص ال1 في المائة الأعلى، لا ينبغي أبدًا تفويت الفرصة، أو على الأقل، فإن مثل هذا الخيار يجب التفكير فيه مليًا. والآن، إذا ما كررنا نفس الحسابات للأجيال المولودة خلال أول عقدين في القرن العشرين، نجد أن خيارات الحياة لا تطرح نفسها بنفس الطريقة. ال1 في المائة الأعلى من المواريث تجلب موارد هي خمس مرات فقط أعلى من مستوى الحياة الشعبي. في حين تجلب ال1 في المائة الأعلى من الوظائف الأعلى دخلًا تجلب أيضًا ما يعادل اثني عشر ضعف هذا المستوى (هذه هي النتيجة الآلية لأن نصيب الشريحة المئوية الأعلى من سلم الأجور كان ثابتًا بشكل نسبي عند 6–7 في المائة من كتلة الأجور الكلية لمدة طويلة)[366].

لأول مرة في التاريخ كله يمكن للمرء أن يعيش مرتين أفضل عن طريق الالتحاق بوظيفة عليا بدلًا من الحصول على إرث ينتمي لل1 في المائة الأعلى: التعليم والعمل والجدارة صاروا أفضل دخلًا من الميراث. سنلاحظ أن هذا الخيار توفر أيضًا لأبناء جيل ازدهار المواليد: فقد كان لدى أبناء راستينياك المولودين خلال أربعينات وخمسينات القرن العشرين كل المصلحة في أن يسعوا لوظيفة في الشريحة المئوية الأعلى دخلًا (والتي تجلب مستوى حياة أعلى اثنتي عشرة مرة من مستوى الحياة الشعبي) وعدم الالتفات إلى «نداهات» فوتران (بما أن ال1 في

= مثلًا في فرنسا، في بداية العقد الحالي، كان ال50 في المائة الأقل دخلًا من العاملين يحصلون على دخول تتراوح تقريبًا بين الحد الأدنى للأجر ومرة ونصف الحد الأدنى للأجر، ويجنون في المتوسط في حدود 15000 يورو سنويًا (1250 في الشهر)، في مقابل 30000 يورو (2500 في الشهر) متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي.

(366) لنتذكر أنه حين تحصل الـ1 في المائة الأعلى دخلًا على 6–7 في المائة من كتلة الأجور، فهذا يعني بالضرورة أن كل فرد يكسب في المتوسط 6–7 أضعاف متوسط الأجر، أي اثني عشر ضعف متوسط الأجر الذي يحصل عليه ال50 في المائة الأقل دخلًا. انظر الفصلين 7 – 8.



المائة الأعلى في الميراث يتولد لديها ما لا يتجاوز 6-7 أضعاف مستوى الحياة الشعبي). كل تلك الأجيال عرفت أن النجاح في العمل مجزٍ أكثر، ماديًا كما نفسيًا.

بشكل ملموس تشير هذه النتائج أيضًا إلى أنه خلال تلك الفترة، بالنسبة لمواليد ما بين سنوات 1910 و1960، كان معظم الشريحة المئوية الأعلى في سلم الدخول يتألف من أشخاص يعيشون في الأساس على عملهم. هذا حدث مهم، ليس فقط لأنه يشكل سابقة تاريخية (في فرنسا أو من المحتمل كل الدول الأوروبية)، لكن أيضًا لأن الشريحة المئوية الأعلى تمثل مجموعة مهمة للغاية في كل المجتمعات[367]. كما سبق ولاحظنا في الفصل السابع، تمثل الشريحة المئوية الأعلى نخبة واسعة نسبيًا، تلعب دورًا مركزيًا في تشكيل البنية الاقتصادية، والسياسية والرمزية في المجتمع[368].

في كل المجتمعات التقليدية (كانت الأرستقراطية تمثل ما بين 1 و2 في المائة من السكان في عام 1789، وحتى «العصر الجميل» (على الرغم من الآمال التي أحيتها الثروة الفرنسية)، ظل رأس المال الموروث يسيطر على هذه المجموعة. لكن للحقيقة، اختلف الأمر لدى كل الأجيال التي ولدت أثناء النصف الأول من القرن العشرين، وهو حدث جلل، أسهم في إذكاء الإيمان غير المسبوق بأن هذا التطور الاجتماعي غير قابل للتحول، وأن هذه هي نهاية العالم القديم. قد لا تكون اللامساواة قد اختفت أثناء الثلاثين المجيدة، ولكن كان ينظر إليها بعين وديعة على أنها لا مساواة من العمل المأجور. فعالم المأجورين تتنازعه انقسامات كبيرة بين العمال والموظفين والمديرين -وكان لتلك التفاوتات ميل للزيادة في فرنسا خلال الخمسينات والستينات.

ولكن في عالم متحد، حيث الكل يتناول من نفس معين العمل، عالم يتأسس على نفس النموذج المثالي المبني على الجدارة، والذي كان الاعتقاد السائد فيه أنه قد تجاوز، إلى غير رجعة، ذلك الماضي حيث اللامساواة الناجمة عن الثروة والاعتباطية.

أما بالنسبة للأجيال التي ولدت خلال السبعينات والثمانينات، والأجيال اللاحقة حتى بشكل أكبر، فالحقائق مختلفة تمامًا. فقد صارت اختيارات الحياة أكثر تعقيدًا: فالشريحة المئوية الأعلى من الميراث تدرُّ تقريبًا نفس القدر الذي تدرُّه الوظائف ال1 في المائة الأعلى دخلًا (أو حتى أكثر: 12-13 ضعف مستوى الحياة الشعبية في حالة الميراث، و10-11 ضعفًا في حالة الوظائف). وسوف نلاحظ مع ذلك أن هيكل اللامساواة والشريحة المئوية الأعلى في بداية

(367) نحصل على تطورات مشابهة لتلك المشار إليها في الشكل البياني 11.10 إذا ما نظرنا إلى العُشر الأعلى أو حتى ال1 في الألف الأعلى بدلًا من ال1 في المائة الأعلى (إلا أننا نرى أن تلك هي المجموعة الأهم للدراسة). انظر الأشكال GS 11.9-11.10 (المتاحين على الإنترنت).

(368) هناك بالتحديد 500 ألف شخص بالغ في بلد يبلغ تعداده 50 مليون نسمة من البالغين، مثل فرنسا اليوم.



القرن الواحد والعشرين يختلفان عنهما في القرن التاسع عشر: وهذا بسبب أن التركز في الميراث اليوم أقل من الماضي[369].

تواجه الأجيال الحالية تفاوتات وهياكل اجتماعية خاصة بها، وهي إلى حد ما أشكال وسيطة بين عالم فوتران المتشائم (حيث يهيمن الميراث على العمل) وعالم الثلاثين المجيدة السحري (حيث يهيمن العمل على الميراث). بحسب تلك النتائج، صار ال1 في المائة الأعلى على السلم الاجتماعي السائد في فرنسا حاليًا، في بدايات القرن الواحد والعشرين، تتضمن نسبا متقاربة من أصحاب الدخول العليا من كل من العمل والميراث.

مبادئ الحساب: عن أصحاب الريوع والمديرين

للتلخيص: يوجد شرطان حتى يتمكن المجتمع القائم على الثروة الموروثة وعلى الريع من الازدهار. نقصد مجتمعًا تكون فيه الدخول المتولدة من رأس المال الموروث مهيمنة على الدخول المتولدة من العمل في قمة السلم الاجتماعي، على غرار العوالم التي وصفها بالزاك أو جاين أوستن.

أولًا، يجب أن يكون الوزن الكلي لرأس المال وفي قلبه رأس المال الموروث كبيرًا. نمطيًا، يجب أن تكون نسبة رأس المال/ الدخل في حدود 6-7 ، وأن يمثل رأس المال الموروث أغلب الرصيد. في مثل تلك المجتمعات، قد يشكل الإرث حوالي ربع الموارد الإجمالية التي تحوزها الأجيال المختلفة في المتوسط (أو قد يبلغ الثلث، إذا ما احتسبنا تقديرًا مرتفعًا للامساواة في العوائد على رأس المال)، أي نفس ما كان عليه الوضع في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر وحتى عام 1914. نجد في الأفق هذا الشرط الأول المتعلق بكتلة الإرث في القرن الواحد والعشرين.

الشرط الثاني هو أن يكون تركز الميراث مرتفعًا للغاية. فإذا كان الميراث موزعًا بنفس نمط توزيع الدخول المتولدة عن العمل (وبمستوى متطابق خاص بنصيب العُشر الأعلى، والشريحة المئوية الأعلى وهكذا،... في كل من مجموع المواريث والدخول المتولدة عن العمل)، لا فرصة لوجود عالم فوتران: لأن الدخول المتولدة عن العمل ستمثل كتلة أكبر من الدخول المتولدة عن الميراث (على الأقل ثلاثة أضعاف[370])، وسوف تصبح

---

(369) كتلة المواريث ليست بعيدة عن استعادة المستوى الذي كانت عليه في القرن التاسع عشر، ولكن صار من النادر أن يحصل المرء على ميراث يكفيه للاستغناء عن العمل وتمويل نمط حياة يعادل عشرات أضعاف مستوى المعيشة الشعبي.

(370) هي أكبر بنحو ثلاثة أضعاف في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر كما القرن الحادي والعشرين (حين تمثل الدخول من العمل نحو ثلاثة أرباع إجمالي الموارد، والدخول الموروثة حوالي الربع)، وما يقرب من عشرة أضعاف في القرن العشرين (حين كانت الدخول من العمل تمثل تسعة أعشار الموارد، والدخول الموروثة عُشر واحد). انظر الشكل البياني 11.9.



ال1في المائة الأعلى من دخول العمل، تلقائيًا ودائمًا، أعلى من الدخول ال1 المائة الأعلى من الورثة[371].

لكن حتى يهيمن أثر التركز على أثر الحجم، لا غنى عن أن يصبح نصيب الشريحة المئوية الأعلى من سلم الميراث يمثل نصيب الأسد من إجمالي الثروة الموروثة. وهو الوضع الذي ساد في مجتمعات القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، حيث كان ال1 في المائة الأعلى ثراءً يحوزون 50–60 في المائة من إجمالي الثروة (ترتفع هذه النسبة إلى 70 في المائة في بريطانيا أو في باريس أثناء «العصر الجميل»)، أي ما يقرب من عشرة أضعاف نصيب الشريحة المئوية الأعلى من سلم الدخول المتولدة عن العمل في إطار كتلة الأجور الإجمالية (نحو 6–7 في المائة، وهو مستوى مستقر نسبيًا في الأجل الطويل، كما سبق ورأينا). تسمح هذه النسبة عشرة إلى واحد بين التركز في الثروات وفي الأجور بموازنة نسبة الحجم masse البالغة 3 إلى 1 ، كما يسمح بفهم السبب وراء أن إرث شريحة ال1 في المائة الأعلى يسمح عمليًا بحياة أفضل ثلاث مرات من وظيفة من الشريحة المئوية الأعلى في المجتمع القائم على الثروة الموروثة الذي ساد في القرن التاسع عشر (انظر الشكل البياني 11.10).

تسمح هذه المبادئ الأولية لعلم حساب أصحاب الريوع والمديرين بفهم لماذا توازنت إلى حد ما شرائح ال1 في المائة العليا للميراث وللعمل في فرنسا في بداية القرن الواحد والعشرين: بلغ التركز في الثروة ثلاثة أضعاف التركز في الأجور (بالكاد أعلى بنسبة 20 في المائة من إجمالي الثروة في حالة الشريحة المئوية الأعلى من الثروة، مقابل 6–7 في المائة من إجمالي الأجور في حالة ال1 في المائة الأعلى). ومن ثم يوازن أثر التركز أثر الحجم.

نستطيع أيضًا أن نرى لماذا هيمن المديرون على الورثة خلال الثلاثين المجيدة (أثر التركز، ونسبته 1:3، كان أضعف من أن يوازن الأثر الكبير للحجم الذي بلغ 1:10). ولكن بعيدًا عن هذه الحالات الناتجة عن الصدمات القصوى، أو عن سياسات عامة محددة (ضريبية بشكل خاص)، يبدو أن الهيكل «الطبيعي» للامساواة يقود في اتجاه سيطرة أصحاب الريوع على المديرين. بشكل خاص، نجد أنه حين يكون النمو ضعيفًا ويكون العائد على رأس المال أكبر كثيرًا من معدل النمو، يكون من شبه المؤكد -على الأقل وفقًا للنماذج الديناميكية الأكثر احتمالًا- أن يميل التركز في الثروة إلى مستويات تكون فيها الدخول العليا من رأس المال الموروث مسيطرًا بقوة على الدخول العليا المتولدة من العمل[372].

---

(371) بلغت نحو ثلاثة أضعافها في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، كما في القرن الحادي والعشرين، وما يقرب من عشرة أضعاف في القرن العشرين. ينطبق الأمر نفسه في حالة العُشر الأعلى، أو ال0.1 في المائة الأعلى، وهكذا.

(372) لتحليل الشروط الحسابية لدى مختلف التوزيعات والتي تستلزم أن يهيمن أصحاب الريع على المدراء في العمل (والعكس بالعكس)، انظر الملحق الفني.



مجتمع الثروات الموروثة التقليدي: عالم بالزاك وجاين أوستن

بالطبع لم يستخدم أدباء القرن التاسع عشر نفس الفئات التي نستخدمها لتناول الهياكل الاجتماعية التي سادت في أوقاتهم. ولكنهم يصفون نفس تلك الهياكل العميقة، تلك المتعلقة بعالم تسمح فيه ملكية ثروة كبيرة وحدها للمرء أن يعيش في بحبوحة. من الملفت أن نرى درجة التشابه الدقيق التي وصف بها كل من بالزاك ومعاصرته أوستن على الجانب الآخر من بحر المانش، هياكل اللامساواة وترتيب الأحجام والمبالغ، التي تم تحديدها بعناية فائقة من قبل كل منهما.

وكما لاحظنا في الفصل الثاني، كانت المقاييس النقدية مستقرة للغاية في عالم بالزاك وأوستن الخالي من التضخم، مما يسمح للأدباء بتعريف بالغ الدقة لإمكانية العيش بأناقة والحد الأدنى للهروب من الضعة.

في الحالتين، يدور هذا الحد المادي والمعنوي في ذات الوقت حول عشرين إلى ثلاثين مرة متوسط الدخل الذي كان سائدًا في عصرهم. تحت هذا الحد، كان البطل البالزاكي أو الأوستني يعيش حياة صعبة، بلا كرامة. ويمكن بلوغ هذا الحد دائما إذا ما كان المرء ينتمي إلى 1 في المائة الأغنى من الأثرياء (ويفضل لو اقتربنا من ال0.5 أو حتى الـ 0.1 في المائة) من المجتمعات الفرنسية والإنجليزية في القرن التاسع عشر: فهذا يضع المرء في مجموعة اجتماعية معرفة جيدًا ومعدودة، مجموعة من الأقلية، نعم، ولكن عددها يكفي تمامًا لأن تشكل هيكلًا مجتمعيًا هو عالم غني بالمادة الأدبية(373). ولكنه مستحيل المنال إذا ما ارتضى المرء مزاولة مهنة ما، مهما كان عائدها مرتفعًا: فال1 في المائة الأعلى دخلًا من المهن لا تسمح بأي حال من الأحوال أن تنفق على مثل هذا النمط من الحياة (ولا حتى ال0.1 في المائة الأعلى دخلًا من المهن)(374).

---

(373) توفر ال1 في المائة الأعلى من المواريث مستوى حياة سنوي يبلغ 25-30 مرة أعلى من مستوى الحياة الشعبي في القرن التاسع عشر (انظر الشكل البياني 11.10). أي ما يقارب اثني عشر ضعفًا نصيب الفرد من الدخل القومي. المستوى الذي بلغه ال0.1 في المائة الأعلى من المواريث هو حوالي خمسة أضعاف (انظر الفصل السابق عن معاملات باريتو)، أي 60 إلى 75 ضعفًا متوسط الدخل. الحد الذي وضعه كل من بالزاك وأوستن يعادل تقريبًا متوسط دخل فئة الـ 0.5 في المائة الأعلى من الورثة (أي 100000 فرد من أصل 20 مليون نسمة من البالغين، يعيشون في فرنسا في الفترة 1820-1830، أو 50000 فرد من أصل 10ملايين نسمة من البالغين، في بريطانيا خلال الفترة 1800-1810. يملك إذن كل من بالزاك وأوستن قاعدة عريضة لينتقوا منها شخصياتهم).

(374) في القرن التاسع عشر، كانت فئة ال1 في المائة الأعلى دخلًا من الوظائف تحظى بمستوى معيشة يعادل عشرة أضعاف مستوى المعيشة الشعبي. (انظر الشكل البياني 11.10)، أي خمسة أضعاف نصيب متوسط الدخل. ويمكننا أن نأخذ بالتقدير القائل بأن فئة ال0.1 في المائة الأعلى دخلًا من الوظائف (أي 2000 موظف من أصل 20مليون نسمة) هي فقط التي تحصل على متوسط دخل يساوي 20-30 ضعفًا من متوسط الدخل السائد في ذاك الزمان. لم يخطئ فوتران حين حدد أن هناك خمسة محامين فحسب في فرنسا يكسبون أكثر من 50000 فرانك في السنة (وهو ما يساوي مائة ضعف متوسط الدخل). انظر الملحق الفني.



في معظم تلك الروايات كان يتم وضع المشهد المالي والاجتماعي والنفسي منذ الصفحات الأولى، ويعاد التذكير به بين الحين والآخر، من أجل ألا ينسى القارىء كل ما يفرق بين شخصيات الرواية وبعضها بعضًا، ولا كل تلك الدلالات النقدية التي تشكل حيواتهم وعداواتهم واستراتيجياتهم وآمالهم.

في الأب جوريو، كان التعبير عن انحدار الرجل العجوز في أنه اكتفى شيئًا فشيئًا بالغرفة الرثة وبالأساسي من الطعام في نُزُل فوكيه، من أجل أن يضغط نفقاته إلى 500 فرنك سنويًا (أي تقريبًا متوسط الدخل السنوي في ذاك العصر: هو البؤس بعينه بحسب بالزاك[375]). ضحى العجوز بكل شيء من أجل ابنتيه، اللتين حصلت كل منهما على مهر 500 ألف فرنك، أي ريع سنوي يبلغ 25 ألف فرنك، أي ما يقارب خمسين ضعف متوسط الدخل: تلك هي وحدة قياس الثروة الأساسية في كل روايات بالزاك، التعبير عن الثراء الحقيقي والحياة الراقية. ومن ثم يتم اظهار التباين واضحًا بين طرفي النقيض في المجتمع منذ البداية. لكن بالزاك لا ينسى أنه توجد بين المأساة المطلقة والبحبوحة المطلقة كل أنواع الحالات الوسيطة، وكلها وضيعة بشكل أو بآخر. فلا تجلب الحيازة الصغيرة التي يملكها آل راستينياك بالقرب من أنجولَم، سوى ثلاثة آلاف فرنك بائسة كل عام (أي ستة أضعاف متوسط الدخل): بالنسبة لبالزاك، كان ذلك هو النمطي لدى هذا النوع من الطبقة النبيلة الصغيرة الريفية المفلسة، التي يمكنها بالكاد أن تخصص ألفا ومائتي فرانك في السنة لتسمح لأوجين أن تذهب إلى العاصمة لدراسة القانون. في خطاب فوتران، كان المبلغ السنوي خمسة آلاف فرنك (عشرة أضعاف متوسط الدخل) والذي قد يحصل عليه -أو لا- الشاب راستينياك إذا ما صار نائب الملك، بعد مجهودات وشكوك، ما هو إلا مثال، أفضل من ألف خطاب، عن تلك الضعة.

يرسم لنا بالزاك مجتمعًا الهدف الأدنى فيه هو أن يبلغ المرء 20-30 ضعف متوسط الدخل السائد، أو 50 ضعفًا، كما هو حال مهر دلفين وآناستازي، أو حتى 100 ضعف بفضل الريع السنوي المقدر ب50 ألف فرنك الذي تدره ثروة الآنسة فيكتورين المقدرة بمليون. في حالة سيزار بيروتو، يهدف صانع العطور الجريء أن تبلغ ثروته أيضًا مليون فرنك، بحيث يستطيع أن يحتفظ بنصفها هو زوجته، ويمنح ابنته ما تبقى مهرًا. وكان يبدو هذا لاغنى عنه من أجل أن تتزوج وأن يشتري به زوج المستقبل خبرة كاتب العدل روجان. في الفترة بين عامي 1810-1820، كان متوسط الدخل يبلغ حوالي 400-500 فرنك في باريس. وكان أجر الخدم المنزليين لا يبلغ سوى نصف أو ثلث ذلك المبلغ. وحاولت زوجته أن توقظه من أحلامه، وأن تقنعه بأنهم يستطيعون أن يحصلوا على معاش تقاعد من ريع يبلغ ألفي

---

(375) على غرار الفصل الثاني، كل متوسطات الدخول المشار إليها هنا تعني متوسط نصيب الفرد البالغ من الدخل القومي.



فرنك سنويًا إضافة لتزويج ابنتهما في ضوء ريع يبلغ ثمانية آلاف فرنك. لكن سيزار لم يشأ أن يستمع إليها: لم يرد أن ينهي حياته العملية مثل شريكه بييرو، والذي انسحب من الأعمال بعد أن صار يحصل على ريع لا يتجاوز خمسة آلاف فرنك. فهو كي يعيش بشكل جيد، عليه أن يحصل على ما بين 20 و30 ضعف متوسط الدخل: أما بخمسة إلى عشرة أضعاف متوسط الدخل فهو يستطيع أن يعيش فحسب.

ونجد نفس ترتيب الأحجام في الجانب الآخر من المانش أيضًا. في رواية العاطفة والعقل (Sense and Sensibility)، يستطيع المرء أن يعرف العقدة، النقدية والنفسية في آن واحد، منذ أول عشر صفحات من الرواية، من حوار بشع يدور بين جون داشوود وزوجته فاني. كان جون قد ورث للتو حيازة كبيرة في نورلاند، وتدر له عائدًا سنويًا أربعة آلاف جنيه، أي أكثر من مائة ضعف متوسط الدخل في ذاك العصر (والذي كان بالكاد أعلى من 30 جنيها في السنة في بريطانيا خلال سنوات 1800-1810[376]. يتكرر هذا المثال - حيازة أراض شاسعة- كقمة رغد العيش في كل روايات جاين أوستن. فالحصول على ألفي جنيه في السنة (أي 60 ضعفا متوسط الدخل)، يؤهل تمامًا الكولونيل براندون صاحب حيازة ديلافورد لكل ما تتيحه حيازة كبيرة في ذاك الزمان.

في مناسبات أخرى نجد أن ألف جنيه في السنة يمكن أن تكفي تمامًا أبطال أوستن. ولكن في المقابل، كان جون ويليوبي الذي يعيش على 600 جنيه فقط (عشرون ضعفًا متوسط الدخل)، يكاد لا يعيش حياة رغِدة، حتى كان الجميع يتساءلون كيف يستطيع هذا الشاب تدبر أمره بحيث يعيش جيدًا بأقل القليل. ولهذا سرعان ما نجده يترك ماريان، مذهولة وكسيرة القلب لأجل الآنسة جراي ذات رأس المال البالغ نصف مليون جنيه مهرًا (أي ريع سنوي ألفان من الجنيهات، ثمانون ضعفًا متوسط الدخل). ملاحظة عابرة: هذا المهر يساوي نفس قيمة المليون فرنك مهرًا الذي تملكه الآنسة فيكتورين، بحسب سعر الصرف السائد وقتها. كما كان وفقًا لبالزاك، مهر يساوي نصف ذلك المبلغ الذي كانت تملكه كل من دلفين وآنستازيا كان مُرضيًا تمامًا. هناك أيضًا مثال الآنسة مورتون، الوريثة الوحيدة لثروة أبيها التي تبلغ 30 ألف جنيه (أي ريع سنوي ألف وخمسمائة جنيه يعادل خمسين ضعفًا متوسط الدخل)، والتي كانت محط أنظار الحموات كلها، بدءًا بالسيدة فيرار، والتي كانت ترغب فيها زوجة لابنها إدوارد[377].

---

(376) للتذكير: بلغ الجنيه الإسترليني 25 فرنكًا في القرن التاسع عشر وحتى عام 1914. انظر الفصل 2.

(377) قبل ذلك بثلاثين عامًا، في عام 1770، وقف أحد أقرباء جورج الثالث ليقول لباري ليندون إنه ينبغي منح صفة النبيل لأي شخص يحوز على رأسمال يقدر بثلاثين ألف جنيه فأكثر. كم من طرق قطعها ردموند باري منذ أن التحق بجيش ملك إنجلترا كي يحصل على 15 جنيهًا في السنة فحسب (شلن واحد في اليوم) وهو مبلغ يعادل تقريبًا نصف متوسط نصيب الفرد من الدخل في الفترة 1750-1760 في بريطانيا. لم يكن هناك مجال لتفادي السقوط. نلاحظ أيضًا بشكل عابر أن =



منذ الصفحات الأولى، نجد تعارضًا بين الأريحية التي يعيش فيها جون داشوود مقارنة بالفقر النسبي لأخواته نصف الشقيقات إلينور وماريان ومارجرت، واللاتي كان عليهن أن يرضين مع أمهن بالعيش بمبلغ قدره 500 جنيه كريع سنوي لأجل أربعة أفراد (أي 125 جنيها لكل واحدة: أي بالكاد أربعة أضعاف متوسط الدخل)، وهو مبلغ لا يكفي إطلاقًا لتزويج الشابات. وعادة ما كانت السيدة جيننجز المحبة للنميمة في ربوع ريف دافونشاير، تعظ بناتها، بلا مواربة، أثناء الحفلات الراقصة وزيارات المجاملة وجلسات عزف الموسيقى التي تسم إيقاع حياتهن، حيث يقابلون شبانًا أثرياء وخطابًا ساحرين سرعان ما يذهب أغلبهم بلا رجعة، بالقول: «قد يبعدهم حجم ثرواتكن المتواضع».

وبنفس الطريقة كما في روايات بالزاك، في رواية أوستن، تكون الحياة متواضعة جدًا بدخل يبلغ خمسة إلى عشرة أضعاف متوسط الدخل. بينما لم يرد أي ذكر للمبالغ التي تقترب من المتوسط 30 جنيهًا أو أقل: قد نكون قريبين من عالم الخدم، فلا شيء إذن لنروي عنه. حين اعتزم إدوارد فيرار أن يصبح قسًا وانضم إلى إبراشية ديليفورد مقابل 200 جنيه في السنة (أي ستة إلى سبعة أضعاف متوسط الدخل)، نظر الكل إليه على أنه شبه قديس. وبرغم أن دخله كان مدعومًا برأسماله الصغير الذي تركته له عائلته كعقاب على سوء اختيار زوجته، بالإضافة إلى الريع السنوي الضئيل الذي كانت تحصل عليه إلينور، لم يكن الزوجان على ما يرام، وكان الكل مندهشًا كيف «أعماهم الحب كي يظنا أن 350 جنيهًا في السنة ستؤمن لهما حياة مريحة[378]». تلك النهاية السعيدة والخيرة لا يجب أن تعمينا عن المهم: أرغم جون داشوود ماريان وإلينور على حياة مهينة، حين رفض، بناء على نصائح فاني الكريهة، أن يساعد أختيه ويقتسم القليل من ثروته الشاسعة، على الرغم من وعوده لأبيه على فراش الموت. وهكذا ارتبط مصيرهما كله بهذا الحوار المستهل للرواية.

في نهاية القرن التاسع عشر، كان يمكن إيجاد نفس نمط الترتيب المالي اللامساواتي في أمريكا أيضًا. «ميدان واشنطن» هي رواية كتبها هنري جيمس ونشرت عام 1881، ثم تم تصويرها في فيلم سينمائي بديع هو «الوريثة» من إخراج ويليم وايلر في عام 1949. كانت الحبكة كلها مبنية حول التباس في تقدير مبلغ المهر. لكن الحسابات عديمة الرحمة ولا يجدر الخطأ في تقدير تلك المبالغ. فقد تحملت كاثرين سلوبر أثر الخبر، وهرب خطيبها حين علم أن مهرها لا يدر عائدًا سنويًا إلا 10 ألف دولار بدلًا من التقدير المتوقع البالغ 30 ألف (وهو ما يوازي عشرين ضعفًا فقط متوسط الدخل الأمريكي في ذاك العصر، بدلًا من

= ستانلي كوبريك الذي استلهم رواية شهيرة كتبت في القرن التاسع عشر، قد استخدم مبالغ مشابهة بنفس الدقة التي اتسمت بها جاين أوستن.

(378) انظر:

J.Austen, Le Coeur et la Raison, Gallimard, 2009, p. 446.



ستين ضعفًا). «أنت قبيحة جدًا»، قال لها أبوها الأرمل الغني والطاغية، على غرار الأمير بولكونسكي مع الأميرة ماري في «الحرب والسلام».

كما قد يكون وضع الرجال أيضًا صعبًا جدًا: في رواية آل أمبرسون الأجلاء يوضح لنا أورسون ويلز سقوط الوريث المغرور جورج والذي كان يملك ريعًا يصل إلى 60 ألف دولار (25 ضعفًا متوسط الدخل)، قبل أن تخلع عنه مكانته في الفترة 1900–1910 بسبب ثورة السيارات، لينتهي في وظيفة تدر 350 دولارًا، أي أقل من متوسط دخل الفرد.

حالة اللامساواة القصوى في الثروة: هل هي شرط الحضارة في مجتمع فقير؟

من الشيق أن نلحظ أن أدباء القرن التاسع عشر لا يكتفون بالتوصيف الدقيق لسلم الثروات والدخول في عصرهم. فقد أعطوا لنا رؤية ملموسة ومجسدة لأنماط الحياة، والحقائق اليومية التي تكفل هذا المستوى أو ذاك من الدخول. وقد نرى أحيانًا بشكل عابر بزوغ تبرير معين للامساواة القصوى في الثروات التي عرفها ذاك العصر، بمعنى أنها - كما يبدو بين السطور- هي السبب الوحيد في وجود شريحة اجتماعية صغيرة تستطيع أن تفكر في أمور أخرى غير مجرد السعي وراء رزقها: وكأنها شرط الحضارة.

تتطرق جاين أوستن لكل التفاصيل الصغيرة كي تصف كيف كانت الحياة تسير في ذلك العصر: الموارد اللازمة للإنفاق على المأكل والملبس والمسكن والانتقال. تبدو الحياة مكلفة، وكل الأمور تستغرق وقتًا طويلًا وكثيرًا من الأيدي العاملة في غياب كل أشكال التكنولوجيا الحديثة. فمن أجل إعداد الطعام (الذي يصعب تخزينه)، أو من أجل الحصول على الملبس (أقل القليل قد يتكلف عدة أشهر من متوسط الدخل، وقد يصل لعدة سنوات)، والأمر نفسه في حالة التنقل: يلزم وجود أحصنة ومعدات تتطلب بدورها موظفين للاعتناء بها، مثل تقديم الطعام للدواب، وهكذا. يستنتج القارئ بشكل موضوعي أن الحياة تصعب إذا ما كان المرء يعيش بدخل يساوي 3 إلى 5 أضعاف متوسط الدخل، لأنه من الواضح أنه سيتعين عليه أن يقوم بنفسه بتدبير أعماله يوميًا. وإذا ما رغب المرء في أن يشتري كتبًا أو آلات موسيقية أو مجوهرات أو أثوابًا للحفلات الراقصة، فمن اللازم قطعًا أن يحصل على دخل يعادل عشرين إلى ثلاثين ضعفًا متوسط الدخل في ذلك العصر.

وقد سبق ولاحظنا في الجزء الأول كيف كان من الصعب، ومن قبيل التبسيط المخل، أن نقارن القوى الشرائية على الأجل الطويل جدًا، بسبب التغير الجذري ومتعدد الأبعاد في هيكل أنماط الحياة وفي الأسعار السائدة. من المستحيل إذن أن نختصر تلك التطورات في مؤشر واحد. مع ذلك يمكننا أن نتذكر أنه وفقًا للمؤشرات الرسمية، كانت القوة الشرائية لمتوسط دخل الفرد السائد في بداية القرن التاسع عشر، سواء في بريطانيا أو في فرنسا،



أضعف بنحو عشر مرات من مثيلتها في عام 2010. في قول آخر، إذا كان المرء يحصل على دخل يعادل عشرين إلى ثلاثين ضعف متوسط الدخل في عام 1800، فإنه لا يعيش أفضل من الذين يحصلون على ضعفين أو ثلاثة أضعاف متوسط الدخل اليوم. ومن كان يحصل على خمسة إلى ستة أضعاف متوسط الدخل في العقد الأول من القرن التاسع عشر، يكون كمن هو في وضع وسيط بين من يحصل اليوم على الحد الأدنى للأجر ومتوسط الأجر.

تبقى الحقيقة هي أن أبطال بالزاك وأوستن يستخدمون بلا أي حرج عشرات من المساعدين المنزليين، ممن لا نعرف حتى اسماءهم. قد يسخر الأدباء أحيانًا من التكلف ومن الاحتياجات المبالغ فيها لشخصياتهم، مثل ماريان، التي تخطو خطواتها الأولى نحو الارتباط بالأنيق ويلوبي، حين قالت لخطيبها بحياء أنه وفقًا لحساباتها من الصعب أن يعيشا على أقل من ألفين من الجنيهات في السنة (60 ضعف متوسط الدخل في ذاك العصر): «أنا متأكدة أني لا أبالغ في طلباتي: عدد كافٍ من الخدم، عربة، أو ربما اثنتان، أحصنة للصيد، هذا المبلغ ضروري تمامًا لتغطية النفقات»[379]. ولم تستطع إلينور منع نفسها من الإشارة إلى أن اختها تبالغ. هناك أيضًا فوتران نفسه، الذي يشرح أنه على المرء أن يحصل على دخل يبلغ 25 ألف فرنك (أي أكثر من 50 ضعف متوسط الدخل) حتى يعيش بحد أدنى من الكرامة. ويشدد بشكل خاص، مزودًا بتفاصيل عديدة، على تكلفة الملبس والخدم والانتقالات.

لم يقل أي أحد إنه يبالغ ولكن فوتران يبلغ حدًا من السخرية المُرَّة بحيث يصبح كلامه حقائق في أعين كل القراء[380]. يوجد نفس نوع السرد المبسط، بنفس ترتيب الأحجام عن مفهوم الحياة الرغدة في حكايات الرحلات التي ألفها آرثر يونج[381].

ومهما كان حجم المبالغات في شخصياتهم الأدبية، كان أدباء القرن التاسع عشر يصفون لنا عالمًا فيه كان قدر من اللامساواة ضروريًا: فإذا لم يكن هناك أقلية ممن يملكون قدرًا

---

(379) المصدر السابق، ص 138.

(380) ساعدت السخرية المرة في النهاية فوتران في إقناع راستينياك، الذي سيعقد صفقة مع زوج دلفين، في منزل نونسينجن، حتى يضع يده على ثروة تبلغ 400 ألف فرنك.

(381) في اكتوبر عام 1788، حين كان يونج يستعد لمغادرة نورماندي، لاحظ أن: «تملك أوروبا حاليًا طابعًا متجانسًا، بحيث تحظى كل العائلات في كل مكان، التي تحصل على دخل ما بين 15 ألفًا و20 ألف جنيه، بنفس نمط الحياة». الكلام هنا عن الجنيه التورنوا، الذي يعادل الفرنك الجيرماني، وهو ما يوازي 700-900 جنيها استرلينيا، أي ما يعادل ثلاثين إلى خمسين ضعف متوسط الدخل الفرنسي أو الإنجليزي في ذلك العصر. وسوف يضيف لاحقًا لتوضيح فكرته: «بدخل كهذا، يمكن الحصول على «ستة من الخدم الذكور، خمس إناث، وثمانية أحصنة ، ومائدة مفتوحة». وفي المقابل، لا تمنح 6000 أو 8000 جنيها تورنوا سوى «خادمين وثلاثة أحصنة». من الجدير بالذكر أن الماشية تمثل جزءًا مهمًا من رأس المال ومن النفقات: في نوفمبر 1789، باع يونج حصانه إلى تولون مقابل 600 جنيه تورنوا (أي ما يوازي أربع سنوات من الخدمة السنوية من «خادم عادي»). ويعتبر الثمن ممثلًا تمامًا للحقبة. انظر الملحق الفني.



كافيًا من الثروة، لما كان بوسع أحد أن ينشغل بأي أمر آخر عدا ضرورات البقاء. وميزة هذه الرؤية عن اللامساواة أنها لا تصف نفسها على أنها قائمة على الجدارة. يتم اختيار أقلية بشكل أو بآخر للحياة بالنيابة عن الآخرين، ولكن لا أحد يدعي أن تلك الأقلية هي أكثر استحقاقًا أو أفضل من بقية السكان. ولكن في ذلك العالم، كان من المؤكد أن امتلاك ثروة يسمح ببلوغ مستوى من الرغد كافٍ للعيش بكرامة: قد يسمح الحصول على شهادة تعليمية أو تأهيل ما بالحصول على دخل يساوي خمس إلى عشر مرات متوسط الدخل، ولكن لا ليس أكثر من ذلك. ونجد أن المجتمع الحديث القائم على الجدارة، وخاصة في أمريكا، هو أكثر قسوة على الخاسرين، لأنه يسعى لتبرير الهيمنة على أساس العدالة والفضيلة والجدارة، كما يعتب على الخاسرين انخفاض إنتاجيتهم[382].

تطرف الحكم القائم على الجدارة في المجتمعات الغنية

من الشيق أن نلحظ أن المعتقدات الأكثر حيوية عن الجدارة هي عادة تلك التي يتم تقديمها لتبرير اللامساواة الشديدة في الأجور، التي تبدو -على شدتها- أكثر قبولاً من اللامساواة الناجمة عن الميراث. فمنذ نابليون وحتى الحرب العالمية الأولى، نجد في فرنسا عددًا صغيرًا من كبار الموظفين الذين يحصلون على أجور جيدة (تصل أحيانًا إلى خمسين أو مائة ضعف متوسط الدخل السائد في ذاك العصر)، بدءًا بالوزراء أنفسهم. وكان هذا مبررًا تمامًا -حتى في نظر الإمبراطور الذي ينحدر من طبقة نبلاء كورسيكا الصغيرة- وفقًا للفكرة القائلة بأنه يجب أن يتمكن هؤلاء الأكثر قدرة والأكثر جدارة من العمل، ومن التعامل بنفس القدر من الكرامة والأناقة التي يتمتع بها المحظوظون بالثروة (بشكل ما، في ذلك رد على ما قاله فوتران أعلاه) وأوصى أدولف تيير في عام 1831 في قاعة مجلس النواب بأنه: «يجب أن يقف حكام الأقاليم على قدم المساواة مع السكان المرموقين في الأقاليم التي يقطنون بها»[383]. وفي عام 1881، شرح بول ليروي-بوليو أن الدولةعجزت أن تنفذ

(382) عبّر م. يونج عن تلك المخاوف منذ عام 1958 في كتابه «صعود حكم الجدارة» الصادر عن ثايمز وهادسون.

(383) كانت مسألة سلم الأجور محور عدد لا يحصى من المواجهات السياسية. وحاول الثوار في عام 1792 إقرار هيكل طوباوي من ثمان درجات (أقر بالفعل في عام 1948، ولكن سرعان ما تم الالتفاف عليه عن طريق منح مكافآت غير علنية لكبار الموظفين، ما زالت قائمة حتى اليوم). أقر نابليون رواتب بالغة الارتفاع لعدد محدود جدًا لدرجة أن تيير في عام 1831 لم يجد أي داع لتقليصها، مضيفًا في نفس الخطاب: « ثلاثة ملايين فقط، تمنح للمتقاعدين وحكام الأقاليم والجنرالات والقضاة والسفراء هي الفرق بين فخامة الإمبراطورية والبساطة الأمريكية». لاحظ دي توكفيل أيضًا أن الموظفين الأمريكان أدنى أجورا من الموظفين الفرنسيين، متخذًا من تلك الملاحظة أحد الإشارات القاطعة عن الروح الديموقراطية الأمريكية. ورغم الشد والجذب، ظلت تلك الفئة القليلة من المرتبات العليا حتى الحرب العالمية الأولى (أي انهيار أصحاب الريع). عن تلك التطورات، انظر الملحق الفني.



تلك الوصية، حتى لا تفرض الكثير من الاستقطاعات. وأخذ على عاتقه الدفاع عن كبار الموظفين في عصره، الذين لا يحصل معظمهم إلا على «15 ألفًا أو 20 ألفًا في السنة، وهي مبالغ قد تبدو ضخمة بالنسبة للغوغاء»، ولكنها في الحقيقة لا تسمح بالعيش بأناقة ولا بتجنيب قدر من المدَّخرات[384]».

قد يكون الأكثر مدعاة للقلق هو أننا نجد نفس هذا النوع من التفكير في المجتمعات الغنية، حيث من الصعب سماع مبرر الحاجة والكرامة على طريقة أوستن. في الولايات المتحدة في القرن الواحد والعشرين، عادة ما نسمع مبررات من هذا النوع في حالة المبالغ الخرافية للمديرين الكبار السوبر (التي تصل إلى خمسين وأحيانًا مائة ضعف متوسط الدخل، أو أكثر): يقول أنصار هذا النوع المتطرف من الجدارة إنه لولا تلك الأجور بالغة الارتفاع لظل الورثة وحدهم هم من يستطيعون الحياة في رغد، وهو ما كان سيصبح وضعًا ظالمًا. بالتالي فهم يرون أن الدخول التي تصل إلى عشرات الملايين من اليوروهات التي يحصل عليها المديرون السوبر تحقق عدالة اجتماعية أكبر[385].

هكذا نرى كيف يمكن أن تتشكل تدريجيًا الشروط اللازمة لخلق لا مساواة أشد وأعنف من تلك التي شهدها الماضي. من الممكن تمامًا أن نجد أنفسنا وقد زاوجنا في المستقبل بين مشكلات العالمين، من ناحية عودة اللامساواة الشديدة الناجمة عن رأس المال الموروث، ومن ناحية أخرى اللامساواة في الأجور التي تعمقها وتبررها اعتبارات الجدارة والإنتاجية (التي رأينا أن المنطق المؤسس لها هزيل للغاية). المغالاة في اعتبارات الجدارة قد تؤدي أيضًا إلى سباق تتابع بين المديرين السوبر وأصحاب الريع، على حساب كل الآخرين. من اللازم أيضًا أن نشدد على أن أهمية المعتقدات المتعلقة بالجدارة في تبرير التفاوتات في المجتمع الحديث لا تتلعق بأعلى السلم الاجتماعي فحسب إنما تتعلق أيضًا بالتفاوتات الموجودة بين الطبقات الشعبية والطبقات الوسطى.

في نهاية العقد 1980، أجرى ميشيل لامون عدة مئات من الحوارات المعمقة مع ممثلين لـ«الطبقات المتوسطة العليا» في الولايات المتحدة وفرنسا، في المدن الكبرى (مثل نيويورك وباريس) كما في المدن المتوسطة (مثل انديانابوليس وكليرمون-فيران)، من أجل أن يستجوبهم بشأن مسارهم في الحياة والطريقة التي يُعَرِّفون بها هويتهم الاجتماعية ومكانتهم في المجتمع وأيضًا ما يفصل بينهم وبين المجموعات الأخرى والفئات الشعبية. إحدى النتائج الرئيسية هي أن في البلدين تصر تلك «النخب المتعلمة» قبل كل شيء على جدارتها

---

(384) انظر:

T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXe Siecle, op. cit., p. 530.

(385) وهكذا نترك منطق الحاجة إلى منطق الإفراط والاستهلاك النسبي والتفاخري. لم يقل ثوستن فبلن شيئًا مختلفًا حين كتب في عام 1899 «نظرية طبقة المرفهين»: ما زال الحلم المساواتي الأمريكي بعيدًا.



وعلى صفاتها الأخلاقية الشخصية، التي يصيغونها باستخدام مصطلحات قوية مثل الصبر والعمل والجهد وهلم جرًا (ولكن أيضًا الرحمة واللطف وهكذا)[386]. لم يكن أبطال وبطلات بالزاك وأوستن يجد أي جدوى من مدح صفاتهم الشخصية مقارنة بخدمهم (الذين لم يكن لهم أي ذكر من الأصل).

مجتمع أصحاب الربوع الصغيرة

لنعد إلى عالم اليوم، وعلى وجه الدقة نعني فرنسا في العقد الحالي. وفقًا لتقديراتنا، سوف يمثل الإرث بالنسبة للأجيال التي ولدت منذ السنوات 1970-1980 ما يقرب من ربع إجمالي الموارد -الناجمة عن كل من الإرث والعمل- التي سوف تحصل عليها خلال حياتها. إذا ما قسنا الميراث بحسب الكتل الإجمالية نجد أنه قد استعاد الأهمية التي كان عليها لدى أجيال القرن التاسع عشر (انظر الشكل البياني 11.9). كما علينا أن نحدد أننا بصدد توقعات متعلقة السيناريو المركزي: إذا ما اجتمعت شروط السيناريو البديل (انخفاض النمو، ارتفاع العائد على رأس المال) فعندها قد يمثل الإرث أكثر من الثلث، بل أقرب لأربعة أعشار إجمالي الموارد في القرن الواحد والعشرين[387]. ومع أن الميراث قد استعاد نفس مستواه السابق من حيث إجمالي الحجم، فإن ذلك لا يعني أنه يلعب نفس الدور الاجتماعي الذي لعبه في الماضي. سبق وأن لاحظنا بزوغ طبقة وسطى مالكة. كما رأينا كيف كان التركز في الملكية ضعيفًا (انخفض نصيب الواحد في المائة الأعلى عمليًا الى الثُلث خلال قرن، ليصل إلى 20 في المائة في بداية العقد الحالي، مقارنة بنحو 60 في المائة في العقد المماثل من القرن الماضي).

---

(386) انظر:

M. Lamont, Money, Morals and Manners, The Culture of the French and the American Upper Middle Class, University of Chicago Press, 1992.

كان الناس الذين استجوبهم لا مونت أقرب بالتأكيد إلى شريحة الدخول الـ 90 في المائة أو ال95 المائة (وفي بعض الحالات كانوا من ال98 أو ال99 في المائة). انظر أيضًا:

J. Naudet, Entrer dans l'Elite: Parcours de Reussite en France, aux Etats-Unis et en Inde, Presses Universitaires de France, 2012.

(387) كي لا نرسم صورة مفرطة في التشاؤم، فلقد بينا في الأشكال البيانية 11.9 11.11-11.11- النتائج الخاصة بالسيناريو المركزي. أما تلك التي حصلنا عليها من السيناريو البديل فهي بلا شك مثيرة للقلق وهي متاحة على الانترنت (S11.9-S1111). يفسر النظام الضريبي لماذا يمكن أن يتجاوز نصيب الميراث في إجمالي الموارد التي تحصل عليها الأجيال مستواها في القرن التاسع عشر، دون أن يتكرر ذلك في حالة مستوى تدفق المواريث كنسبة من الدخل القومي: الدخول الناتجة عن العمل تخضع اليوم لضرائب مرتفعة (في المتوسط 30 في المائة، إذ ما استبعدنا اشتراكات معاشات التقاعد والبطالة التي تمول الدخول البديلة)، في حين أن المعدل الفعلي للضريبة على الميراث يبلغ أقل من 5 في المائة (في حين أن الميراث يترتب عليه نفس الحقوق التي تترتب على الدخل الناجم عن العمل والمتعلقة بطبيعة التحويلات: التعليم، والصحة، والأمن، وغيرها من البنود التي تمول من الضرائب). سوف ندرس المسائل الضريبية في الجزء الرابع.



ويؤدي هذان المتغيران إلى أنه لم يعد هناك نفس الكم من المواريث الضخمة، مقارنة بالقرن التاسع عشر أو بالعصر الجميل. كي نلمس الفرق، المهور التي كان الأب جوريو وسيزار بيروتو يريدان توفيرها لبناتهم، والبالغة 500 ألف فرنك، كانت تؤمن ريعًا سنويًا يقدر بـ 25 ألف فرنك (نحو 50 ضعفًا متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي البالغ في ذلك العصر 500 فرنكًا). ويعادل هذا المبلغ اليوم ميراثًا قيمته 30 مليون يورو، ينتج عنها فوائد وأرباح أسهم وتوزيعات نقدية وإيجارات في حدود 1.5 مليون يورو سنويًا، أي ما يوازي 50 ضعف متوسط نصيب الفرد من الدخل السنوي الذي يبلغ حاليًا 30 ألف يورو)[388]. توجد اليوم مثل تلك المواريث بل وأكثر، ولكنها أقل عددًا من القرن التاسع عشر. في الوقت الذي وصل فيه حاليا حجم الثروات والمواريث إلى نفس مستواه في القرن التاسع عشر، لن نجد على كل ناصية شارع، من يكتب اليوم مشاهد عن ثروات تقدر ب30 مليون يورو، على طريقة بالزاك، جاين أوستن أو هنري جيمس. ليست القياسات النقدية هي فقط ما اختفت من الأدب، بعد أن أخفى التضخم كل القياسات القديمة: بل أصحاب الريوع أنفسهم لم يعد لهم وجود، وبرحيلهم تجدد ثوب كل الأشكال الاجتماعية المعبرة عن اللامساواة. في الأدب والخيال المعاصرين، تبدو التفاوتات بين المجموعات الاجتماعية مقصورة بشكل شبه حصري على التفاوتات المتعلقة بالعمل وبالأجور وبالمؤهلات. وكأن في مجتمع اليوم، حلت تركيبة مكتملة تأسست على سلم العمل ورأس المال البشري محل مجتمع مبني على سلم الثروات. كم من مسلسلات أمريكية ظهرت منذ مطلع القرن الحالي وصورت أبطالًا وبطلات مدججين بالشهادات الدراسية والمؤهلات العليا الرفيعة: كي يعالجوا أمراضًا خطيرة (هاوس)، أو ليحلوا ألغازا بوليسية (بونز) وحتى كي يرأسوا الولايات المتحدة الأمريكية (ويست وينج). فمن الأجدى أن يحتفظ المرء بعدة شهادات دكتوراه في جيبه، أو جائزة نوبل. وقد نشاهد في تلك المسلسلات نغمة تأكيد على اللامساواة العادلة، المبنية على الجدارة، والشهادة العملية والفائدة الاجتماعية للنخبة.

لا يمنع ذلك من أن نشاهد إبداعات أحدث تصوِّر لنا نوعا من اللامساواة المثيرة للقلق، ومرتبطة بشكل واضح بالثروة. يصور مسلسل خسائر (Damages) مديرين أعمال كبار مرعبين سرقوا بضعة ملايين من اليوروهات من مأجوريهم. وتريد زوجات أولئك المديرين الطماعات أن يحصلن على الطلاق مع احتفاظهن بثرواتهن ومن ضمنها حمام السباحة. في الموسم الثالث المستلهم من قضية مادوف[389]، حين نرى أبناء النصاب المالي يفعلون ما

(388) الأمر بالمثل في حالة الحيازات من الأراضي التي تبلغ قيمتها 30000 جنيه التي حكت عنها جاين أوستن، ولكن في عالم يبلغ فيه متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي 30 جنيها في السنة.

(389) مادوف صاحب واحدة من أشهر قضايا النصب في التاريخ المعاصر. أسس وأدار منذ الستينات واحدة من أكبر شركات الاستشارات المالية في وول ستريت، وبلغ حجم الأموال التي جمعها من =



بوسعهم كي يحتفظوا بالسيطرة على أصول أبيهم، المخفاة في أنتيجوا بجزر الكاريبي، كي يستطيعوا أن ينعموا بحياة مستقبلية رغدة[390].

في مسلسل أموال قذرة مغرية Dirty Sexy Money، نجد أيضًا شبابًا ورثة منحطين، قليلي المواهب والمزايا، يعيشون بلاخجل على ثروتهم العائلية. يظل هذا وضعًا استثنائيًا، أن يعيش المرء على ثروة تراكمت في وقت ماضي، ويظل ممثلًا كأمر سلبي، أو حتى مشين، في حين كان ذلك أمرًا عاديًا تمامًا وقت بالزاك أو أوستن، فقلما كان لدى الشخصيات حد أدنى من المشاعر الصادقة.

يعتبر ذلك التحول الكبير في التصوير الجماعي للامساواة مبررًا إلى حد ما. ولكنه يستند إلى سوء فهم في عدة نقاط. بادئ ذي بدء، ما زال المجتمع غير مبني تمامًا على الجدارة، وذلك على الرغم من أن الشهادات الدراسية تلعب اليوم دورًا أكبر اليوم منها في القرن التاسع عشر (في عالم حيث الكل متعلمون ومؤهلون، من المفروض ألا يبقى أحد في المؤخرة: فكل واحد لديه مصلحة في أن يبذل حدًا أدنى من الجهد كي يحصل على مؤهل، حتى لو كان لديه ميراث كبير، سواء كان رأسمالًا عقاريًا أم ماليًا، خاصة أن الميراث يصل متأخرًا، على خلاف ما قد يأمل به الورثة). وبشكل خاص، لا يعني ذلك أن نصيب العمل من الدخل القومي قد زاد بالفعل (لقد رأينا أنه تقريبًا لم يزد). كما أنه لا يعني بالطبع أن كل فرد لديه نفس القدرة على الحصول على نفس الفرص لبلوغ مستويات معينة من التأهيل: إلى حد كبير، نجد أن اللامساواة في التكوين قد انتقلت ببساطة إلى أعلى، ولا شيء يدل على أن الحراك ما بين الأجيال، فيما يتعلق بالتعليم قد تطور[391]. ولا يخفى أن انتقال رأس المال البشري لا يحدث آليًا وميكانيكيًا بعكس رأس المال العقاري أو المالي (على الوريث أن يبذل حدًا أدنى من الجهد والإرادة). ومن هنا ساد الاعتقاد - وهو صحيح إلى حد ما- بأن نهاية التوريث سمحت ببزوغ مجتمع أكثر عدالة ولو قليلًا.

لكن هناك التباسًا في الفهم في اعتقادي. فمن ناحية فإن نهاية التوريث لم تحدث: لقد اختلف نمط توزيع رأس المال الموروث فحسب، وهذا أمر مختلف. في فرنسا في بداية القرن

= ضحاياه أكثر من 50 مليار دولار بغرض استثمارها، لكي يتضح بعد ذلك أنه يخدع عملاءه في ما يعرف بـ«مكيدة بونزي». وهو ما يشبه شركات توظيف الأموال في مصر في الثمانينات حين تغري الشركة عملاءها بفوائد أو أرباح أعلى كثيرًا من معدلات السوق، وتسددها الشركة بانتظام في موعدها طالما استطاعت توظيف أموال عملاء جدد (المترجمان).

(390) ظهرت الإشارة إلى الكنز المخبأ في جزر الباهاما أيضًا في الموسم الرابع لمسلسل زوجات تعيسات Desparate Housewives (على كارلوس سوليس أن يستعيد ثروته البالغة 10 ملايين دولار، وهوأمر سيثير العديد من المشاكل بينه وبين زوجته). رغم أن المسلسل عاطفي وعذب بقدر المستطاع وغير معني بتقديم التفاوتات الاجتماعية بشكل مقلق، إلا طبعًا حين يظهر علماء بيئة متخفون إرهابيون ليهددوا النظام المستقر، أو أقليات متخلفة عقليًا ومتآمرة.

(391) سنعود في الفصل ال13 إلى تلك المسألة.



الحالي، توجد أحجام أقل من المواريث - يقل عدد حالات التوريث -سواء التي تبلغ قيمتها 30 مليون يورو، أو 10 أو 5 ملايين يورو- مقارنة بالقرن التاسع عشر. ولكن أخذًا في الاعتبار أن الكتلة الإجمالية للمواريث قد وصلت تقريبًا إلى نفس المستوى، فإن هذا يعني أنه صار هناك اليوم أعداد أكبر من المواريث ذات الحجم المتوسط والمتوسط إلى كبير: على سبيل المثال، تلك التي تبلغ 200 ألف و500 ألف ومليون و 2 مليون يورو.

وإذا كانت تلك المبالغ لا تسمح تمامًا بأن يترك المرء آفاقه المهنية ليعيش على موارده الريعية، إلا أنها تبقى مع ذلك مبالغ معتبرة، وخاصة إذا ما قارناها بما يكسبه جزء كبير من السكان في نهاية حياة قامت على العمل. في قول آخر، لقد انتقلنا من مجتمع يعيش فيه عدد قليل من كبار أصحاب الريع إلى مجتمع يعيش فيه عدد أكبر من صغار أصحاب الريع. ويبدو لي أن الشكل 11.11 يوضح المؤشر الأكثر ملاءمة لرصد ذلك التطور، الذي يتعلق بالنسبة المئوية -في كل جيل- من الأشخاص الحاصلين على إرث (ميراث+هبات) يفوق دخل الـ50 في المائة من السكان الأقل دخلًا من العمل خلال حياتهم. وتتطور تلك النسبة عبر الأجيال: فيبلغ متوسط الأجر حاليًا لدى النصف الأدنى من الأجراء حوالي 15 ألف يورو في السنة، أي نحو 750 ألف يورو خلال خمسين عامًا من مزاولة العمل (بما فيها معاش التقاعد). أي بشكل إجمالي، نحن بصدد قضاء الحياة بالاعتياش على الحد الأدنى من الأجر.

نستخلص أنه خلال القرن التاسع عشر كان نحو 10 في المائة من السكان في كل جيل يرثون مبالغ أعلى من ذلك المبلغ. ثم انخفض هذا المبلغ إلى ما لا يزيد عن 2 في المائة لدى الأجيال التي ولدت خلال السنوات 1910-1920، ولا يزيد عن 4-5 في المائة لدى الأجيال التي ولدت في السنوات 1930-1950. ووفقًا لتقديراتنا، فقد عادت تلك النسبة للارتفاع إلى نحو على 12 في المائة لدى الأجيال التي ولدت خلال السنوات 1970-1980، وقد تصل أو تتجاوز 15 في المائة لدى الأجيال التي ستولد خلال السنوات 2010-2020.

في قول آخر، سنجد في كل جيل أن مايقرب من السُدس سيحصل على ميراث أكبر مما يحصل عليه نصف السكان طوال حياتهم من العمل (وهو نصف السكان الذي لن يحصل فعليا على أي ميراث)[392]. بالتأكيد هذا الإرث لن يحول دون أن يسعى ذلك السُدس للحصول على المؤهلات وللعمل، وطبعا سيستطيعون الحصول على دخل من هذا العمل أعلى من النصف الأدنى دخلًا من السكان. ومع ذلك تبقى تلك اللامساواة مؤرقة خاصة وأنها تتجه إلى ذرى غير مسبوقة تاريخيًا. إضافة إلى أنها يصعب التعبير عنها أدبيًا كما يصعب إصلاحها سياسيًا، لأنها يُنظر إليها على أنها لا مساواة عادية تضع شرائح واسعة من السكان أمام بعضهم بعضًا، وليس نخبة صغيرة مقابل أغلبية السكان.

---

(392) قد تتجاوز تلك النسبة 25 في المائة في السيناريو الثاني. انظر الشكل S11.11 (المتاح على الإنترنت).





الاجتماعية إلا على المنفعة العامة»، كما ينص البند الأول من إعلان عام 1789)، على الأقل على مستوى الخطاب، وكذلك في الواقع، على قدر المستطاع. في عام 1893، كان إميل دوركهايم قد تنبأ أن المجتمعات الديمقراطية الحديثة لن تساند طويلًا وجود الإرث وستخلص سريعًا إلى الحد من حق التملك بحيث تنتهي الملكية بوفاة أصحابها[393].

إن ألفاظا مثل «ريع» و «صاحب الريع» قد أصبحت ذات مغزى سيئ خلال القرن العشرين، وهو أمر لا يخلو من دلالة.

إلا أننا نستخدم تلك الكلمات في إطار هذا الكتاب بمعناها التوصيفي الأصلي، أي من أجل أن نشير إلى الريوع السنوية التي تنتج عن رأس مال، والأشخاص الذين يعتاشون عليها. فنحن نرى أن الريوع الناتجة عن رأس مالٍ ما لا تعدو أن تكون مجرد دخول متولدة عنه، سواء كانت إيجارًا، فوائد، توزيعات على الأسهم، أرباحًا، حقوق ملكية أو أي شكل قانوني، طالما كانت تلك الدخول ناجمة ببساطة عن تملك رأس المال ذاك، بعيدًا عن أي عمل. هكذا كان استخدام الكلمات «ريع» و»أصحاب الريع» خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. على سبيل المثال في روايات بالزاك وأوستن، في لحظة كانت هيمنة الثروة الموروثة وعوائدها على قمة سلم الدخول مستوعبة ومقبولة تمامًا كما هي، على الأقل من قِبَل النخب. من الصادم أن نجد أن هذا المعنى الأصلي قد ضاع إلى حد كبير مع مرور الزمن، كلما ترسخت القيم الديمقراطية وحكم الجدارة.

خلال القرن العشرين، صارت كلمة «الريع»كلمة قبيحة، شتيمة قد تكون من أقذع الشتائم. نلحظ هذا التطور في اللغة في كل البلاد. من الشيق أن نلاحظ بشكل خاص أن كلمة «الريع» عادة ما تستخدم في أيامنا هذه بمعنى مختلف تمامًا، للإشارة إلى واحدة من مظاهر عدم كفاءة الأسواق (ريع الاحتكار)، أو بشكل أعم أي عائد أو دخل غير مستحق أو غير مبرر، مهما كانت طبيعته. قد يتولد لدينا الانطباع في لحظات معينة أن الريع قد صار في المقام الأول مرادفًا لعلة اقتصادية ما.

كأنما الريع عدو الرشادة الحديثة، ويجب محاربته بكل الوسائل، بخاصة تلك الوسيلة: المنافسة دائمة التمام والكمال. هناك مثال حديث يوضح هذا النوع من الاستخدام لكلمة «الريع»، ورد في حوار أجراه الرئيس الحالي للبنك المركزي الأوروبي مع كبريات الصحف اليومية في القارة، بعد عدة أشهر من توليه لمنصبه. كان المحاورون قد أغرقوه في أسئلة عن الاستراتيجيات التي يجب اتباعها من أجل حل مشكلات أوروبا، ولم يجد جوابا أفضل من

(393) بالمقارنة مع النظريات الاقتصادية-الاجتماعية التي قدمها موديلياني وبيكر وبارسونز، فإن نظرية دوركهايم، التي صاغها في مؤلفه «عن تقسيم العمل الاجتماعي» كانت تمتاز بكونها نظرية سياسية عن نهاية التوريث. قد لا تكون تحققت، شأنها شأن غيرها من النظريات، ولكن قد تكون الحروب العالمية في القرن العشرين قد تسببت في إرجاء المشكلة إلى القرن الحادي والعشرين.



تلك العبارة المصقولة: «علينا أن نحارب الريوع[394]». ولم يعط أي شرح للتوضيح. يبدو أن ذلك المسؤول عن السياسة النقدية كان في ذهنه نقص المنافسة في قطاع الخدمات، مثل سيارات الأجرة، صالونات الحلاقة أو شيء من هذا القبيل[395].

ببساطة، هناك مشكلة في هذا الاستخدام لكلمة «ريع». لا توجد أي علاقة بين الاستخدام الأصلي لكلمة «ريع» الذي يشير إلى الدخول الناتجة عن رأس المال ونسميها في هذا الكتاب «الريع السنوي الناتج عن رأس المال»، وبين وجود مشكلة منافسة غير كاملة أو حالة احتكار. فمنذ اللحظة التي يلعب فيها رأس المال دورًا مفيدا في عملية الانتاج، من الطبيعي أن يولد عائدًا ما. ومنذ اللحظة التي يتباطأ فيها النمو، من شبه الحتمي أن يصير هذا العائد أعلى من معدل النمو، وهو أمر يعطي -بشكل آلي- أهمية أكبر من حجمها الحقيقي للا مساواة الناتجة عن الثروات المتولدة في الماضي.

ولن يتم حل هذا التناقض المنطقي عن طريق جرعة إضافية من المنافسة. الريع ليس ناتجًا عن علة تشوب آليات السوق: بل على النقيض، هي نتيجة لسوق رأس مال «تام وكامل»، بالمعنى الذي يتفق عليه الاقتصاديون، أي سوق رأس مال يوفر لكل حائز لرأس المال -بمن فيهم الوارثون الأصغر- عائدًا هو الأعلى والأكثر تنوعًا من بين الأنشطة الاقتصادية في بلد ما أو على المستوى العالمي.

هناك بالتأكيد أمر مثير للدهشة، حين نفكر في ذلك المفهوم عن ريع ناتج عن رأس المال، والذي يمكن لحائزه أن يحصل عليه بدون أن يعمل. إنه أمر صادم للمنطق العام، وهو أمر قوَّض حضارات عدة، حاولت أن تأتي بحلول مختلفة، لم تكن دائما بسعيدة، بدءًا بتحريم الربا، وحتى الشيوعية على الطريقة السوفيتية (سنعود لاحقًا لذلك). ولكن رغم ذلك، ظل الريع حقيقة في اقتصاد السوق وفي الملكية الخاصة لرأس المال. ولم يغير من تلك الحقيقة العميقة قيد أنملة أن رأس المال الذي كان في شكل أراضٍ قد اتخذ شكلا آخر، عقاريًا كان أو صناعيًا أو ماليًا.

نعتقد أحيانًا أن منطق التنمية الاقتصادية سيتحول مع الوقت إلى الحدِّ من التمييز بين العمل ورأس المال. ولكن في الحقيقة، العكس هو الصحيح. إذ تتنامى درجة التعقد في أسواق المال والوساطة المالية، وذلك بهدف تحقيق الفصل التام بين هوية المالك وهوية المدير، ومن ثم الفصل بين العائد الذي يخص رأس المال وحده والعائد على العمل. وأحيانًا، لا توجد علاقة بين الرشادة الاقتصادية والتكنولوجية وبين الرشادة الديمقراطية. فالأولى

---

(394) انظر حوار ماريو دراجي، جريدة لوموند، 22 يوليو 2012.

(395) ليس في ذهني أن أقلل من أهمية مشكلة سيارات الأجرة. ولكن لا يمكن أن أطرحها على أنها الأزمة المركزية للقارة الأوروبية -بل الرأسمالية العالمية بأسرها- التي علينا أن نجتازها خلال القرن الحادي والعشرين، فتلك مبالغة أربأ بنفسي أن أقع فيها.



قد نبعت من عصر التنوير، وأحيانًا أيضًا نفرط في التخيل أن الثانية من الطبيعي أن تنبع منها، وكأن هناك عملية سحرية. ولكن الديمقراطية الحقَّة والعدالة الاجتماعية تستلزمان وجود مؤسسات بعينها، هي ليست مؤسسات السوق، ولا يمكن أيضًا اختزالها في المؤسسات البرلمانية والديمقراطية الرسمية.

للتلخيص: إن قوة التنافر-التباعد الأساسية التي نشدد عليها بين ضفتي هذا الكتاب تتلخص في المتباينة r>g. وهي لا تمت بأي صلة لعلة في آليات الأسواق imperfection des marchés، ولن يحلها وجود أسواق أكثر تحررًا وأكثر منافسة.

والفكرة القائلة بأن المنافسة الحرة تسمح بالقضاء على المجتمع القائم على الميراث وتقود دومًا إلى عالم أفضل قائم على حكم الجدارة ماهي إلا وهم خطر.

إن منح حق الاقتراع للجميع، وإنهاء الامتياز الانتخابي (الذي كان يقصر حق التصويت على الأشخاص الذين يملكون قدرًا كافيًا من الثروة (على غرار الـ 1-2 في المائة الأكثر غنى في المجتمعات الفرنسية والبريطانية خلال فترة سنوات 1820-1840، أي بشكل تقريبي هؤلاء الخاضعين للضريبة على الثروة في فرنسا في العقدين 2000-2010) قد قضى على الهيمنة السياسية القانونية من قِبل حائزي الثروات[396]. ولكنه مع ذلك لم يهدم بحد ذاته القوى الاقتصادية التي من شأنها أن تؤدي إلى مجتمع من أصحاب الريوع.

العودة إلى الميراث: ظاهرة أوروبية ثم عالمية؟

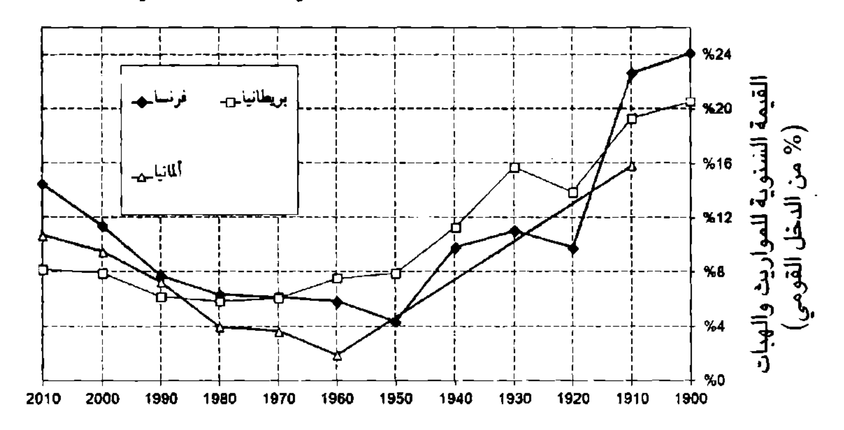
هل من الممكن تعميم النتائج التي حصلنا عليها والتي تتعلق بعودة ظاهرة الميراث في فرنسا على بلاد أخرى؟ مع الأسف من المستحيل أن نعطي إجابة دقيقة على ذلك السؤال، نظرًا إلى قصور البيانات المتاحة. فلا توجد في أي دولة أخرى مصادر تماثل فرنسا ثراءً وانتظامًا systématiques عن التركات. ومع ذلك فهناك عدة نقاط يمكن الارتكاز عليها. بادئ ذي بدء، فالبيانات غير التامة imparfaites والتي جمعناها عن الدول الأوروبية بخاصة ألمانيا وبريطانيا، تجعلنا نعتقد أننا نجد في أوروبا كلها نفس المنحنى على شكل U والذي شهدناه في حالة تدفق المواريث في فرنسا خلال القرن العشرين (انظر الشكل 11.12).

---

(396) في فرنسا، كان أقل من 1 في المائة من البالغين الذكور هم من لديهم الحق في التصويت أثناء فترة الاستعادة (90 ألف ناخب من آصل 10 مليون نسمة. ثم زادت هذه النسبة إلى 2 في المائة إبان عصر ملكية يوليو). وكان الامتياز الانتخابي أكثر حدة في انتقاء المؤهلين لحق الانتخاب: ما ترتب عليه أن نال هذا الامتباز أقل من 0.2 في المائة من الذكور البالغين. ثم تم تطبيق حق الاقتراع لجميع الذكور، بعد تطبيق قصير في عام 1793، وذلك بدءا من عام 1848. ولم تكن قوائم الناخبين في بريطانيا تحتوي على أكثر من 2 في المائة من السكان البالغين حتى عام 1831. ثم جاءت سلسلة من الاصلاحات وخاصة في الأعوام 1867و1884و1918 لتقضي تدريجيًا على شرط الحد الأدنى للتملك. انظر الملحق الفني.



في ألمانيا على وجه الخصوص، تقترح التقديرات المتاحة -التي لا تشمل سوى عددًا قليلًا من السنين مع الأسف- أن تدفق المواريث قد انهار بشكل أكبر من فرنسا جرَّاء صدمات الفترة بين عامي 1914-1945، لتصل إلى 2 في المائة من إجمالي الدخل في عام 1960، مقابل 16 في المائة في عام 1910. ثم شهدنا صعودًا قويًا ومنتظمًا منذ ذاك التاريخ، مع تسارع منذ الثمانينات والتسعينات، ليصل تدفق المواريث إلى نحو 10-11 في المائة من الدخل القومي منذ عام 2000. وهو مستوى أقل من ذلك الذي شهدته فرنسا (نحو 15 في المائة من الدخل القومي في عام 2010). ولكن أخذًا في الاعتبار أن نقطة الانطلاق في الخمسينات والستينات كانت أدنى، يمكن اعتبار أن صعود تدفق المواريث كان في الحقيقة أقوى في الحالة الألمانية.



الشكل البياني 11.12: تدفق المواريث في أوروبا، أعوام 1900-2010

اتبع منحنى تدفق المواريث شكل U في فرنسا كما في بريطانيا وألمانيا. من المحتمل أن تكون الهبات مقدرة بأقل من قيمتها في بريطانيا في نهاية الفترة.

المصادر وسلاسل البيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

إضافة إلى ما سبق، علينا أن نشدد على أن الفجوة الحالية سببها الفارق في نسبة رأس المال/ الدخل (أي أثر ß الذي درسناه في الجزء الثاني): اذا كان لمجموع الثروات الخاصة أن يصل في المستقبل إلى نفس المستوى في فرنسا كما في ألمانيا، فإن تدفق المواريث سيفعل بالمثل (إذا تساوت كل الظروف الأخرى).

من الشيق أيضًا أن نلاحظ أن ذلك الصعود القوي لتدفق المواريث في ألمانيا سببه إلى حد كبير الصعود الكبير في الهبات، بنفس الطريقة التي رأيناها في فرنسا. كان الحجم السنوي المسجل لدى الإدارة الألمانية يمثل ما يعادل 10-20 في المائة من كتلة المواريث حتى الفترة بين عامي 1970-1980. ثم صعد تدريجيًا إلى نحو 60 في المائة خلال العقدين 2000-2010.

أخيرًا، كان المستوى الأقل من تدفق المواريث في العقد 1910 مرتبطًا إلى حد كبير بالحيوية

السكانية الكبيرة التي سادت فيما وراء الراين في العصر الجميل (أثر m). وللأسباب العكسية، أي مع الركود الديموغرافي الألماني في بداية القرن الحادي والعشرين، من الممكن أن يبلغ تدفق المواريث مستويات أكثر ارتفاعًا من فرنسا خلال العقود القادمة[397]. منطقيًا، ينطبق الأمر نفسه على الدول الأوروبية الأخرى محل الدراسة المعنية بانخفاض السكان، وانهيار معدل المواليد، مثل إيطاليا أو أسبانيا، حتى لو لم يتح لدينا مع الأسف أي سلسلة بيانات تاريخية موثوقة عن تدفق المواريث لديها.

فيما يتعلق ببريطانيا، نستنتج أولًا أن تدفق المواريث أثناء «العصر الجميل» كان تقريبًا هو نفسه في فرنسا: أي نحو 20-25 في المائة من الدخل القومي[398]. ثم انهار التدفق بشكل أقل حدة من فرنسا أو ألمانيا في أعقاب الحروب العالمية، وهو ما يبدو متوافقًا مع حقيقة أن رصيد الثروات الخاصة لم يتأثر كثيرًا (أثر ß) وأن عدادات الثروات المتراكمة قد عادت بقوة إلى نقطة الصفر (أثر μ). فقد هوى التدفق السنوي للمواريث إلى نحو 8 في المائة من الدخل القومي خلال الخمسينات والستينات، ثم إلى 6 في المائة خلال السبعينات والثمانينات. ثم كانت العودة للصعود منذ الثمانينات والتسعينات ملفتة، ولكنها تبدو أقل حدة منها في فرنسا أو ألمانيا: فبحسب البيانات المتاحة، تجاوز تدفق المواريث في بريطانيا بالكاد 8 في المائة من الدخل القومي منذ عام 2000.

يمكننا بشكل مجرد أن نتخيل عدة تفسيرات. قد يرجع ضعف مستوى تدفق المواريث لأن معظم الثروات الخاصة تكون في شكل صناديق معاشات، ومن ثم فإن الثراء يصبح غير قابل للتوريث. ولكن في حقيقة الأمر لا يقدم ذلك إلا جزءًا صغيرًا من التفسير، لأن صناديق المعاشات لا تمثل سوى نحو 15-20 في المائة من إجمالي رصيد رأس المال الخاص في بريطانيا. بالإضافة إلى أنه ليس من المؤكد أبدا أن الثروة الناتجة عن دورة الحياة يمكن استبدالها بالثروة القابلة للتوريث: من الناحية المنطقية، هذان الشكلان لتراكم الثروة يجب جمعهما، على الأقل في كل بلد على حدة. ففي بلد يعتمد أكثر على صناديق معاشات للإنفاق بعد التقاعد، من المحتمل أن تكون لديه قدرة أكبر على مراكمة رصيد أكبر من رأس المال الخاص، وفي تلك الحالة يمكن استثمار ولو جزءًا منه في دول أخرى[399].

---

(397) تم تجميع البيانات الألمانية الموضحة هنا بواسطة
C. Schinke, Inheritance in Germany 19112009-: A Mortality Multiplier Approach, PSE, 2012.
انظر الملحق الفني.

(398) يبدو المستوى في بريطانيا أقل قليلًا (20-21 في المائة بدلًا من 24-24 في المائة). ولكن يجب التشديد على أن الأمر يتعلق بتقدير للتدفق الضريبي وليس للتدفق الاقتصادي، ومن الجائز إذًا أن يكون مقدرًا بأقل من قيمته. تم تجميع البيانات البريطانية بواسطة
Atkinson, Wealth and Inheritance in Britain From 1896 to the Present, LSE, 2012.

(399) إذا تكرر ذلك على المستوى العالمي، يمكن للعائد العالمي على رأس المال أن ينخفض، وقد يتبدل جزء أكبر كثيرًا من الثروة الناجمة عن دورة الحياة إلى ثروة قابلة للتوريث (حيث هناك احتمال أن عائدًا ضعيفًا يثبط ذلك النوع الأخير من التراكم أكثر من النوع الأول). سنعود إلى تلك المسألة في الفصل 12.



من الممكن أيضًا أن يكون ضعف تدفق المواريث في بريطانيا بسبب السلوكيات النفسية المختلفة تجاه الادِّخار ونقل الثروة عبر العائلة. قبل الوصول لتلك النقطة، علينا أن نشير أن الفجوة المشاهدة منذ عام 2000 يمكن ردها بالكامل لضعف مستوى الهبات في بريطانيا، التي استقرت حول 10 في المائة من إجمالي المواريث منذ فترة السنوات 1970-1980. في حين رأينا تلك النسبة تبلغ 60-80 في المائة من إجمالي المواريث في فرنسا وألمانيا خلال فترة السنوات 2000-2010.

تبدو هذه الفجوة محل شك، بسبب الصعوبات المتعلقة بتسجيل الهبات، والتي تختلف من بلد إلى آخر، ولذا لا يمكن أن نستبعد أنها قد تكون منخفضة بسبب -ولو جزئيًا- أن الهبات مقدرة بأقل من قيمتها في بريطانيا.

ولكن مع الأسف، من المستحيل، بحسب الوضع الحالي للبيانات المتاحة، أن نكون متأكدين مما إذا كان ضعف صعود تدفق المواريث البريطاني يعود إلى اختلاف حقيقي في السلوك (يستهلك الأغنياء البريطانيون كما أكبر من ثروتهم، ويرث أبناؤهم أقل من أبناء الفرنسيين أو الألمان) أو أننا بصدد تحيز إحصائي بحت (إذا ما طبقنا نفس نسبة الهبات/ المواريث التي نشهدها في فرنسا وألمانيا، فإن تدفق المواريث البريطاني يصبح في حدود 10-15 في المائة من الدخل القومي، خلال السنوات 2000-2010، وهي نفس النسبة في فرنسا).

في الولايات المتحدة، تفرض المصادر المتاحة عن المواريث مشكلات تبعث على شك أكبر. فقد فرضت الضريبة على مواريث عام 1916. ودائمًا ما كانت متعلقة بجزء ضئيل من المواريث (عمومًا في حدود 2 في المائة فقط)، كما أن مستلزمات الإفصاح الإجباري محدودة، لدرجة أن البيانات الإحصائية المأخوذة من تلك الضريبة معيبة إلى أقصى حد. ومن الأسف أنه لا يمكن الاستعاضة بشكل كامل عن تلك البيانات الضريبية بأي نوع آخر من المصادر. بشكل خاص، تعتبر المواريث والهبات مقدرة بأقل من قيمتها إلى درجة فاضحة من خلال الاستقصاءات المتعلقة بالإفصاح عن الثروات التي تقوم بها المعاهد الاحصائية وتشمل كل البلد. يعتبر ذلك قصورًا كبيرًا في المعلومات المتاحة لدينا، كثيرًا ما ينساه أولئك الذين يتناولون تلك الاستقصاءات. ففي فرنسا، مثلًا، نلحظ أن الهبات والمواريث المفصح عنها في تلك الاستقصاءات تمثل بالكاد نصف التدفق الذي تضمه قاعدة البيانات الضريبية (والتي تمثل بدورها الحد الأدنى من التدفق الحقيقي، بما أنها تفتقر إلى ذكر الأصول المعفاة، مثل التأمين على الحياة). وهكذا يميل الناس المشاركون في الاستقصاء بوضوح إلى أن ينسوا أن يفصحوا عما قد حصلوا عليه بالفعل، وإلى أن يقدموا مسيرة مشرقة للثروة التي راكموها (وهذا دليل شيق في حد ذاته عن إدراك الناس عن التوريث في المجتمعات الحديثة)[400].

---

(400) في هذا الموضوع، انظر الكتاب البديع الذي ألفه أ. جوتمان من خلال حوارات أجراها مع عدد من مبددي الإرث: Dilapidation et prodigalité, Nathan, 1995.



في عدد من الدول، وبخاصة في الولايات المتحدة، من المستحيل -مع الأسف- أن نعقد مثل تلك المقارنة مع المصدر الضريبي. ولكن لا شيء يمنعنا من التفكير أن التحيز في الإفصاح أقل من فرنسا، وخاصة أن الإدراك العام في الولايات المتحدة تجاه الإرث لا يقل سلبية. ولكن يبقى أن نقص الثقة في المصادر الأمريكية يؤدي إلى صعوبة الدراسة الدقيقة للتطور التاريخي لتدفق المواريث في الولايات المتحدة. يفسر هذا أيضًا جزئيًا حدة الجدل الذي ظهر في مواجهة بين فرضيتين متناقضتين تمامًا بين الاقتصاديين الأمريكان في عقد الثمانينات، موديلياني من جهة (المدافع الدؤوب عن نظرية دورة الحياة، التي كانت تدافع عن الفكرة القائلة بأن الثروات الموروثة لا تتجاوز 20-30 في المائة من إجمالي الثروات الأمريكية)، كوتليكوف وسامرز من الناحية الأخرى (والذين توصلوا، على عكس قاعدة البيانات المتاحة أن نصيب الثروة الموروثة يبلغ 70-80 في المائة من إجمالي الثروة). وبالنسبة لي أنا الدارس الشاب، حين اكتشفت تلك الأعمال في بداية عقد التسعينات الماضي، كان لذلك الجدل أثر الصدمة: فكيف يمكن أن يصل الاختلاف إلى هذا المدى، خاصة بين اقتصاديين مشهورين وذوي سمعة جيدة؟ في البداية، يجب تحديد أن كلا الفريقين قد اعتمد على بيانات ذات جودة سيئة إلى حد ما، تتعلق بالفترة بين عام 1960 وحتى بداية السبعينات. وإذا ما أعدنا فحص تلك التقديرات في ضوء البيانات المتاحة لنا اليوم، يبدو أن الحقيقة إنما تقع بين الاثنين، ولكنها أقرب بوضوح إلى كوتليكوف-سامرز: إذ كانت الثروات الموروثة تمثل بلا شك على الأقل 50-60 في المائة من إجمالي الثروات الخاصة في الولايات المتحدة خلال الفترة بين عامي 1970-1980[401].

بشكل عام، إذا ما حاولنا أن نقدر تطور الثروات الموروثة في الولايات المتحدة خلال القرن العشرين، مثلما فعلنا في حالة فرنسا في الشكل 11.7 (عن طريق بيانات أكثر اكتمالًا)، يبدو أن المنحنى على شكل U كان أقل ظهورًا في الولايات المتحدة، وأن نصيب الإرث كان أقل قليلًا منه في فرنسا في بداية القرن العشرين، وأيضًا القرن الحادي والعشرين (وأكثر قليلًا خلال السنوات 1950-1970).

السبب الرئيسي في ذلك هو النمو السكاني القوي في الولايات المتحدة، والذي يفرض في آن واحد: رصيدًا أضعف من رأس المال بالنسبة للدخل القومي (الأثر ß)، وتأخرًا أبطأ في شيخوخة الثروات (أثر m و µ). ولكن لا يجب المبالغة في شأن هذا الفرق. فالإرث يلعب أيضًا دورًا مهمًا في أمريكا. خاصة أنه يجب أن نصر من جديد على أن هذا الفارق بين أوروبا

---

(401) بشكل خاص، تغاضى موديلياني ببساطة وبوضوح عن أن يأخذ في الاعتبار الدخول المعاد استثمارها في الثروات الموروثة. أما كوتليكوف وسامرز فقد اخذاها في الحسبان بدون حدود (بما فيها إذا كان الميراث المعاد استثماره أكبر من ثروة الوريث)، مما يعتبر أيضًا مبالغًا فيه. من أجل تحليل تفصيلي لتلك المسائل، انظر الملحق الفني.



وأمريكا لا يرجع إلى فارق حضاري أبدي مسبق، ولكن بالأحرى الاختلاف في الهيكل الديموغرافي ونمو السكان. ولو أن النمو السكاني في الولايات المتحدة تراجع في يوم ما، كما تقول لنا توقعات الأجل الطويل بأنها ستفعل، فمن المحتمل أن تصبح عودة الميراث بمثل قوتها في أوروبا.

أما عن الدول الفقيرة والناشئة، فلا توجد لدينا للأسف مصادر تاريخية موثوقة للبيانات عن الميراث وتطوره. ويبدو من المحتمل أنه إذا كان معدل النمو السكاني والاقتصادي سيشهد انخفاضًا في نهاية الأمر، وهو ما يجب أن يحدث منطقيًا خلال القرن الحالي، فسيكون للميراث في كل البقاع تقريبًا نفس الأهمية المشاهدة في كل البلاد ذات النمو الضعيف عبر التاريخ. وفي بعض البلدان التي ستشهد نموًا سكانيًا سلبيًا، يمكن للثروة الموروثة أن تكتسب أهمية غير مسبوقة حتى اليوم.

ومع ذلك يجب التأكيد على أن ذلك سيستغرق وقتًا. فبحسب إيقاع النمو الذي نجده اليوم في الدول الناشئة، مثلا في الصين، يبدو من المؤكد أن تدفق المواريث ضعيف جدًا حتى الآن. بالنسبة إلى الصينيين في سن العمل، والذين يرون حاليًا دخولهم تتطور بمعدلات في حدود 5-10 في المائة سنويًا، من الواضح أن الأغلبية العظمى من ثرواتهم تعتمد على الادِّخار قبل أي شيء، وليس على ثروات أجدادهم، الذين كانوا يحظون بدخول أقل كثيرًا من دخولهم. قد تصبح العودة إلى الميراث - بلاشك- تطورًا مرتقبًا خلال النصف الثاني من القرن الواحد والعشرين. ولكن في العقود القادمة، تعد تلك العودة واقعًا في أوروبا، وبدرجة أقل في الولايات المتحدة.



الفصل الثاني عشر

اللامساواة العالمية في الثروة في القرن الواحد والعشرين

لقد تبنينا حتى الآن وجهة نظر قومية ضيقة في تناولنا للقوى المحركة للامساواة في الثروة. ورغم أننا قد سبق أن تطرقنا عدة مرات إلى الدور المركزي الذي لعبته الأصول الأجنبية في بريطانيا وفي فرنسا في القرن التاسع عشر وفي العصر الجميل، لكن هذا لا يكفي لأن مسألة الاستثمارات الأجنبية تتعلق في المقام الأول بالمستقبل. لذا يلزم الآن أن ندرس القوى المحركة للامساواة في الثروة على المستوى العالمي، والقوى الرئيسية التي تؤثر فيها في القرن الحالي. ألا يمكن أن تؤدي قوى العولمة المالية إلى تركز أكبر في رأس المال من كل القوى التي شهدناها في الماضي؟ سوف نبدأ بدراسة هذا السؤال على مستوى الثروات الفردية (نصيب رأس المال الذي يحوزه كبار الأغنياء كما تصنفهم المجلات)، هل سيزداد بلا نهاية خلال القرن الواحد والعشرين؟ ثم سننتقل إلى التحليل على مستوى التفاوتات بين الدول (هل ستستولي الدول النفطية أو الصين - أو بالأحرى ملياردير اتها- على الدول التي نراها اليوم غنية؟). وعلينا قبل كل شيء أن نناقش قوة أهملناها حتى الآن، سوف تلعب دورًا أساسيًا في تحليل مجموع تلك التطورات: وهي اللامساواة في العائد على رأس المال.

اللامساواة في العائد على رأس المال

هناك فرضية معتادة في النماذج الاقتصادية وهي أن رأس المال يجلب نفس متوسط العائد لكل حائزي رأس المال، كبارًا كانوا أم صغارًا. إلا أن هذا أبعد ما يكون عن المؤكد: فمن الممكن تمامًا أن تحظى الثروات الكبيرة في المتوسط على عوائد أعلى. ويمكننا أن ندفع بعدة أسباب لذلك. أكثرها تحققًا هو أن شخصًا يملك مثلًا 10 ملايين يورو- لديه قدرة أكبر على توظيف مستشارين ماليين وخبراء في إدارة الثروات، مقارنة بآخر يملك 100 ألف يورو، والأمر نفسه ينطبق على من يملك مليارًا مقارنة بمن يملك 10 ملايين. ولو أن توظيف هؤلاء الوسطاء سمح بتحديد أفضل الاستثمارات في المتوسط، فقد تصبح هناك وفورات حجم في إدارة المحافظ، تؤدي تلقائيًا إلى متوسط عائد أعلى في حالة الثروات الأكبر.

السبب الثاني هي أنه من الأسهل للمستثمر أن يتحمل المخاطر، وأن يكون أكثر تريثًا،



حين يملك مبالغ كبيرة مقارنة بمن لا يملك إلا القليل. لهذين السببين -وتدل كل المؤشرات على أن الاعتبار الأول هو الأهم- من المعقول تمامًا أنه إذا كان متوسط معدل العائد على رأس المال في حدود 4 في المائة في السنة، فإن الثروات الأكبر تحصل على عائد أكبر، مثلا في حدود 6-7 في المائة سنويًا، في حين عادة ما يكون على الثروات الأصغر أن ترتضي عائدًا متوسط في حدود 2-3 في المائة في السنة.

سوف نرى كيف نمت الثروات العالمية الأهم (بما فيها الثروات الموروثة) في المتوسط بمعدلات بالغة الارتفاع (في حدود 6-7 في المائة سنويًا) وهو معدل أكبر كثيرًا من نمو متوسط العائد على الثروات.

نستطيع أن نرى على الفور أن تلك الآلية يمكن أن تؤدي تلقائيًا إلى تباعد جذري في توزيع رأس المال. إذا كانت ثروات الشريحة العشرية العليا أو الشريحة المئوية العليا من سلم الثروة العالمي تنمو هيكليًا أسرع من الشرائح العشرية الدنيا، فإن اللامساواة في الثروة تميل بشكل طبيعي إلى الارتفاع بلا حدود.

وقد تأخذ تلك العملية اللامساواتية أبعادًا غير مسبوقة في إطار الاقتصاد العالمي الجديد. وعن طريق تطبيق قانون تراكم الفوائد الذي شرحناه تفصيلا في الفصل الأول، نرى أيضًا أن تلك الآلية للتباعد يمكن أن تكون فائقة السرعة، وإذا ما طبِّقت بلا رادع، فقد تؤدي إلى أن يبلغ نصيب الثروات العليا من رأس المال العالمي مستويات قصوى خلال بضعة عقود. إذن تعتبر اللامساواة في عوائد رأس المال قوة تباعد، تضاعف وتعمق من آثار المتباينة r>g. ويترتب عليها أن يصبح الفرق r-g أعلى في حالة الثروات الأعلى بدون أن يكون منطبقًا بالضرورة على مستوى الاقتصاد ككل. من وجهة نظر منطقية بحتة، القوة الوحيدة «الطبيعية» أي بدون أي تدخل حكومي- هي، نقولها مجددًا، النمو. وطالما ظل النمو العالمي عاليًا، يبقى ذلك الارتفاع في الثروات الكبرى تحت السيطرة نسبيًا، بمعنى أن معدلات نموها لا تتعدى متوسط نمو الدخول والثروات بطريقة منفلتة.

لنعط مثلًا ملموسًا: إذا كان معدل النمو 3.5 في المائة سنويًا، مثلما رأيناه في المتوسط من عام 1990 وحتى عام 2012، وهو إيقاع من الممكن أن يمتد من العام 2012 إلى العام 2030، فإن انفصال الثروات الأكبر عالميًا سوف يكون ظاهرة واقعة وستنمو أسرع من الباقي، ولكن الظاهرة ستكون أقل وطأة مما لو كان معدل النمو يساوي 1-2 في المائة سنويًا. إضافة لذلك، يتضمن النمو العالمي حاليًا مكونًا سكانيًا مهمًا، وهو ما يفتح الباب لانضمام الثروات الكبرى الآتية من الدول الناشئة إلى صفوف الأغنى عالميًا، مما يولد إحساسًا قويًا بالتجدد، وفي نفس الوقت إحساسًا متناميًا وثقيلا بتراجع مرتبة الدول الغنية، وهو ما يطغى أحيانًا على كل المخاوف الأخرى.

بينما في الأجل الطويل - حين يهبط النمو إلى مستويات أدنى- فسوف تكون اللامساواة



في العائد على رأس المال هي الآلية الأكثر بعثًا على القلق على المستوى العالمي، بعيدًا عن مسائل اللحاق. ففي الأجل الطويل، سوف تكون التفاوتات بين الثروات داخل كل دولة مصدرًا للقلق أكثر من التفاوتات بين الدول.

سوف نبدأ بالتطرق إلى قضية اللامساواة في العائد على رأس المال، عن طريق النظر في التصنيفات العالمية للثروة على المستوى الفردي. ثم نفحص العوائد التي تحصل عليها صناديق الوقف في كبريات الجامعات الأمريكية- وهي مسألة، وإن تبدو جانبية، إلا أنها تسمح بتحليل العوائد اللامتساوية في علاقتها بحجم المحفظة الأصلي بشكل واضح ومتجرد. سوف ندرس بعد ذلك الصناديق السيادية والعائد عليها وخاصة الصناديق النفطية وفي الصين، والتي تقودنا إلى العودة إلى مسألة اللامساواة في الثروات بين الدول.

تطور التصنيف العالمي للثروات

عادة لا يحترم الباحثون كثيرًا تصنيفات الثروات التي تنشرها المجلات (فوربس في الولايات المتحدة، وغيرها من المجلات الأسبوعية في كل البلاد). في الواقع، تعاني تلك البيانات من انحيازات كبيرة، وبها مشكلات منهجية خطيرة (وهذا تعبير مهذب). لكن لها فضيلة الاستمرار ومحاولة تلبية مطلب اجتماعي مشروع بشأن المعلومات المتعلقة بأحد أهم القضايا في عصرنا بأفضل ما يمكن: التوزيع العالمي للثروة وتطوره. وهي خطوة على الباحثين بالأحرى أن يجدوا فيها ما يلهمهم. من المهم أيضًا أن نعلم أننا نفتقر بشدة إلى مصادر موثوقة للمعلومات عن القوى العالمية المحركة لرأس المال. وبشكل خاص، نجد أن القوى المحركة لعولمة رؤوس الأموال قد تجاوزت كثيرًا الإدارات القومية والهيئات الإحصائية الرسمية، كما أن أدوات الرصد التي تقترحها - مثل استقصاءات الإفصاح الطوعي التي تطبقها بلد ما على القطاع العائلي- لا تسمح بالتحليل الدقيق للتطورات التي تجري في القرن الحالي.

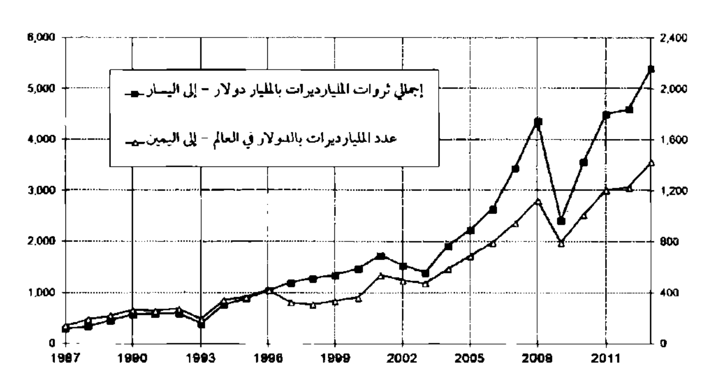
ويمكن -بل ويجب- أن يتحسن تصنيف الثروات الذي تقترحه المجلات عن طريق مقارنته بالمصادر الحكومية، الضريبية والبنكية. ولكن سوف يكون من العبث تجاهل هذه التصنيفات، خاصة في الوقت الحالي حيث نعاني من أن المصادر الحكومية تفتقر إلى التنسيق على المستوى العالمي. سوف نحاول إذن أن نستخلص الدروس المفيدة من مجلات الثروة تلك.

التصنيف الأقدم والأكثر منهجية هو القائمة العالمية لأصحاب المليارات التي تنشرها مجلة فوربس الأمريكية سنويًا منذ عام 1987. في كل عام، يحاول صحفيو المجلة إعداد قائمة كاملة لكل الأفراد في العالم الذين يملكون أكثر من مليار دولار، عن طريق استخدام كل أنواع المصادر. وقد تصدر التصنيف ملياردير ياباني من عام 1987 وحتى عام 1995 ثم أمريكي خلال الفترة 1995-2009، ثم مكسيكي منذ عام 2010.



وفقا لفوربس، كان يعيش فوق الكوكب 140 مليارديرًا بالدولار في 1987. أما في عام 2013، فقد بلغ عددهم 1400، أي تضاعفوا عشر مرات. وتضاعف أكثر إجمالي حجم ثرواتهم، إذ أصبحوا يمتلكون معًا 5400 مليار دولار في عام 2013، مقابل 300 مليار في عام 1987، أي عشرين ضعفًا تقريبًا (انظر الشكل 12.1). وحتى إذا ما أخذنا في الاعتبار التضخم والنمو العالمي منذ عام 1987، سوف يكون من الصعب تفسير هذه الأرقام المدهشة التي ترد لنا في الإعلام كل عام. وإذا ما نسبناها إلى إجمالي السكان وإلى إجمالي الثروات الخاصة العالمية (والتي درسنا تطورها في الجزء الثاني)، سوف نحصل على النتائج التالية ذات الدلالة. في عام 1987، كان يعيش على الأرض 5 مليارديرات مقابل كل 100 مليون فرد بالغ. بينما صار الرقم 30 في عام 2013. وفي عام 1987، كان المليارديرات يحوزون على 0.4 في المائة فقط من إجمالي الثروة الخاصة في العالم، أما في عام 2013، فصاروا يحوزون على 1.5 في المائة، وهو ما جعلهم يكسرون الرقم القياسي السابق الذي بلغوه في عام 2008، عشية الأزمة المالية العالمية وإفلاس ليمان براذرز (انظر الشكل 12.2)[402].

إلا أن هذه الطريقة للتعبير عن البيانات تبقى غامضة: فلا يوجد أي شيء مدهش في أن تحوز مجموعة سكانية -زادت إلى ستة أضعاف حجمها- على نصيب من الثروة العالمية أكبر بأربعة أضعاف.



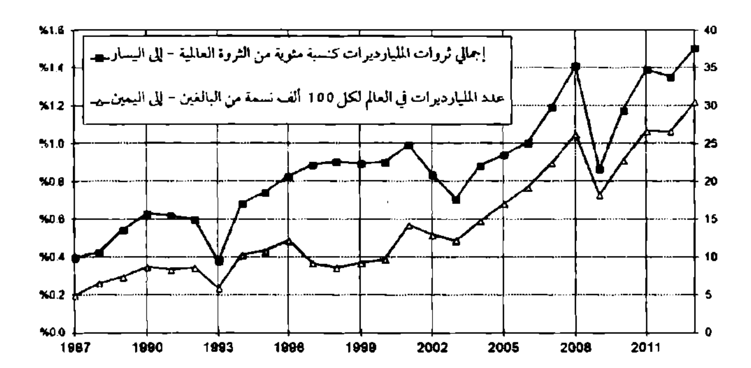
الشكل 12.1: المليارديرات وفقًا لتصنيف فوربس، أعوام 1987-2013

ما بين عامي 1987 و2013 زاد عدد المليارديرات بالدولار في العالم من 140 إلى 1400 ملياردير وفقا لفوربس. كما زادت ثرواتهم في مجموعها من 300 مليار دولار إلى 5400 مليار.

مصادر وسلاسل بيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

(402) لنتذكر أن الناتج المحلي الإجمالي العالمي، معبّرا عنه بالقوة الشرائية للدولار كان في حدود 85 ألف مليار دولار في 2012-2013 (حوالي 70 ألف مليار يورو)، وأنه وفقا لتقديراتنا، كان صافي إجمالي الثروات الخاصة (من أصول عقارية ومهنية ومالية، بعد خصم الديون) هو نحو أربعة أعوام من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، أي في حدود 340 ألف مليار دولار (280 ألف يورو). انظر الفصل الأول، والفصل السادس والملحق الفني.





الشكل 12.2: المليارديرات كنسبة من إجمالي سكان الأرض ومن إجمالي الثروة العالمية، أعوام 1987-2013

ما بين العامين 1987 و2013، قفز عدد المليارديرات نسبة لكل 100 مليون بالغ من 5 إلى 30. كما ارتفع نصيبهم من الثروة الخاصة العالمية من 0.4 % إلى 1.5 %.

مصادر وسلاسل بيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

الوسيلة الوحيدة كي نكسب تلك التصنيفات معنى هي أن ندرس نمو الثروة التي تمتلكها نسبة ثابتة من إجمالي السكان العالمي، على سبيل المثال، شريحة الواحد على عشرين مليونًا الأغنى من سكان الأرض البالغين، أي ما يقرب من 150 شخصًا من إجمالي 3 مليارات بالغ بحسب بيانات العقد 1980، وما يقرب من 225 شخصًا من إجمالي 4.5 مليار بالغ في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين. وهكذا نستنتج أن متوسط ثروة هذه المجموعة قد ارتفع من 1.5 مليار دولار (أو أكثر قليلًا) في عام 1987 إلى ما يقرب من 15 مليارًا في عام 2013، بما يعكس نموًا سنويًا بلغ في المتوسط 6.4 في المائة، بعد استبعاد أثر التضخم[403].

إذا ما نظرنا الآن إلى نصيب الواحد على مائة مليون الأغنى من سكان العالم، أي ما يقرب من 30 شخصًا من إجمالي 3 مليارات بالغ كانوا يعيشون على الأرض في الثمانينات، و45 شخص من إجمالي 4.5 مليار في بداية العقد الحالي، نجد أن متوسط ثرواتهم قد ارتفع من 3 مليارات تقريبًا إلى ما يقرب من 35 مليار دولار. وتمثل تلك الأرقام نموًا سنويا أكبر: أي نحو 6.8 في المائة في السنة، باستبعاد أثر التضخم.

بالمقارنة، بلغ نمو متوسط الثروة للفرد في العالم بنسبة 2.1 في المائة سنويًا، ومتوسط الدخل العالمي 1.4 في المائة، كما هو مبين بالجدول [404]12.1.

(403) كان التضخم يتراوح بين 2 و2.5 في المائة خلال تلك الفترة (وتقل النسبة بالنسبة لليورو منها بالدولار، انظر الفصل 1). كل السلاسل التفصيلية متاحة في الملحق الفني على الإنترنت.

(404) إذا ما احتسبنا المتوسطات بالنسبة لإجمالي سكان العالم (بما فيهم الأطفال)، والتي تطورت أقل كثيرًا من تطور إجمالي السكان البالغين خلال الفترة 1987-2013 (1.3 في المائة، مقابل 1.9 في المائة)، =



الخلاصة: منذ ثمانينات القرن العشرين، نمت الثروات على المستوى العالمي في المتوسط أسرع من نمو الدخل (هي ظاهرة ميل نسبة رأس المال/ الدخل للارتفاع والتي درسناها في الجزء الثاني)، كما نمت الثروات الأكبر حجما بسرعة أكبر كثيرًا من متوسط الثروات (وهي الحقيقة الجديدة التي صارت تصنيفات فوربس تقوم بتتبعها عامًا بعد عام بطريقة واضحة تمامًا، إلى الحد التي تسمح به الثقة في بياناتها).

متوسط معدل النمو السنوي الحقيقي (بعد استبعاد أثر التضخم)	1987-2013
نسبة الواحد إلى مائة مليون الأغنى على مستوى العالم (30 بالغًا من أصل 3 مليار نسمة في الثمانينات، و40 من أصل 4.5 مليار في العقد الحالي)	%6.8
نسبة الواحد إلى عشرين مليون الأغنى (حوالي 150 بالغًا من أصل 3 مليار نسمة في الثمانينات ، 225 من أصل 4.5 مليار في العقد الحالي)	%6.4
متوسط نصيب كل فرد بالغ في الثروة العالمية	%2.1
متوسط دخل الفرد البالغ	%1.4
عدد السكان البالغين في العالم	%1.9
الناتج المحلي الإجمالي	%3.3

الجدول 12.1 : معدل نمو الثروات الأكبر حجمًا، أعوام 1987-2013

من عام 1987 وحتى عام 2013، نمت الثروات العالمية الأكبر حجمًا بمعدل 6-7 في المائة سنويًا. وذلك في مقابل معدل نمو متوسط الثروة العالمية سنويًا بلغ 2.1 في المائة، ومعدل نمو نصيب الفرد من الدخل العالمي 1.4 في المائة. كل تلك المعدلات الخاصة بالنمو هي معدلات حقيقية أى بعد استبعاد أثر التضخم (والذي بلغ 2.3 في المائة سنويًا خلال نفس الفترة).

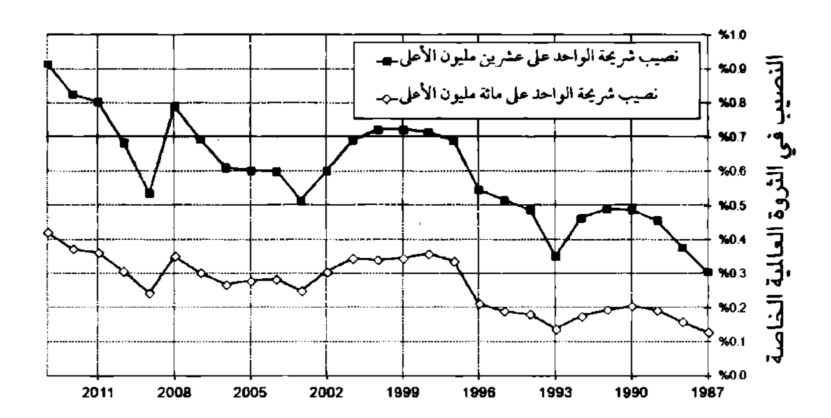
سلاسل البيانات والمصادر، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

سوف نلحظ أن النتائج الدقيقة التي حصلنا عليها تعتمد بشكل كبير على السنوات محل الدراسة. على سبيل المثال، إذا كنا ندرس السنوات 1990-2010 بدلًا من 1987-2013،

= فإن معدلات النمو سوف تتجه كلها لأعلى، ولكن لن يؤثر ذلك إطلاقًا على الفجوة بين المعدلات. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



لصار معدل النمو الحقيقي 4 في المائة بدلًا من 6-7 في المائة[405]. ويرجع ذلك إلى أن عام 1990 مثل ذروة للرواج في السوقين المالية والعقارية، في حين كان العام 2010 هو إحدى نقاط القاع (انظر الشكل 12.2). في كل الأحوال، وأيًا ما كانت السنوات المختارة، يبدو أن إيقاعًا هيكليًا أسرع كثيرًا يسم دائمًا تطور الثروات الأكبر -أسرع بمرتين، على الأقل- من نمو كل من متوسط الدخل ومتوسط الثروة. وإذا ما فحصنا تطور نصيب مختلف الشرائح الكسرية[406] للثروات الكبرى، مقارنة بإجمالي الثروة العالمية، نجدها تضاعفت أكثر من ثلاث مرات في أقل من ثلاثين سنة (انظر الشكل 12.3). نعم، تبدو الأحجام صغيرة نسبيًا في علاقتها بالثروة العالمية -ولكن إيقاع التباعد يبقى مدعاة للاندهاش. فإذا ما تواصل ذلك التطور إلى ما لانهاية، سوف يصل نصيب تلك المجموعات الضئيلة إلى مستويات شاهقة من هنا وحتى نهاية القرن الحادي والعشرين[407]



الشكل 12.3: نصيب الشرائح الكسرية للثروات بالغة الكبر في إجمالي الثروة العالمية الخاصة، أعوام 1987-2013

ما بين العامين 1987 و2013، ارتفع نصيب شريحة الواحد على عشرين مليونًا الأعلى من 0.3 % إلى 0.9 % من إجمالي الثروة، وكذلك نصيب شريحة الواحد على مائة مليون الأعلى من 0.1 % إلى 0.4 %.

مصادر وسلاسل بيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

(405) انظر الملحق الفني، الجدول S12.1

(406) مثلا، شريحة الواحد في المليون من السكان (المترجمان).

(407) على سبيل المثال، إذا ما افترضنا أن إيقاع التباعد المشاهد خلال السنوات 1987-2013 على مستوى ثروات شريحة الواحد إلى عشرين مليونًا العليا هو ذاته الذي سيتصف به في المستقبل مجموع الشريحة الكسرية التي تتألف من أولئك المليارديرات الذي يضمهم تصنيف فوربس 2013 ويبلغ عددهم 1400 شخص (أي تقريبًا شريحة الواحد على الثلاثة ملايين العليا)، فإن نصيب هذه الشريحة الكسرية سيرتفع من 1.5 في المائة من الثروة العالمية في عام 2013 إلى 7.2 في المائة في عام 2050، وإلى 59.6 في المائة في عام 2100. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



هل يمكن مد ذلك الاستنتاج على استقامته ليشمل شرائح أوسع في التوزيع العالمي للثروة، بحيث يزيد التباعد ثقلًا في وقت أقل؟ إن النقيصة الأولى في هذا النوع من ترتيب الثروات التي تنشرها فوربس وغيرها من المجلات، هي أنها تتعلق بعدد ضئيل جدًا من الناس، بحيث تتضاءل أهميتهم على مستوى التحليل الاقتصادي الكلي. فمهما بلغ حجم التطور والمستوى الفرعوني لبعض تلك الثروات الشخصية، لا تشمل البيانات سوى بضع مئات، (أو ربما آلاف) من الأشخاص في العالم، وهؤلاء لا يمثلون سوى 1 في المائة من الثروة العالمية[408]، مما يترك ما يقرب من 99 في المائة من رأس المال العالمي خارج مجال الدراسة[409]، مع الأسف.

تصنيفات أصحاب المليارات في «التقارير الدولية عن الثروة»

كي نذهب أبعد من ذلك، ومن أجل تقدير نصيب الشريحة العشرية، أو المئوية أو حتى الألفية العليا من سلم الثروة العالمي، علينا أن نستخدم مصادر ضريبية وإحصائية من ذلك النوع الذي جمعناه في الفصل العاشر. وقد توصلنا حينها إلى أن هناك ميلًا للارتفاع في اللامساواة في الثروة في كل الدول الغنية منذ سنوات 1980–1990، في الولايات المتحدة كما في أوروبا، ولا يوجد من ثم ما يدهش إذا ما وجدنا ذات الاتجاه على مستوى الكوكب بأكمله. للأسف تتصف البيانات المتاحة لنا بعدد من التقريبات (لذا من المحتمل أن نكون بصدد التقليل من شأن الميل إلى الارتفاع في الدول الغنية، كما أن عددًا من الدول الناشئة تبقى غائبة عن الرصد، بمعنى أن البيانات المتاحة عنها هي تقريبية تمامًا بسبب غياب النظم الملائمة للضرائب التصاعدية (والتي نتردد أحيانًا في استخدامها). وهكذا يصبح من الصعب أن ندعي حاليًا أننا نقوم بتقدير دقيق لتطور أنصبة الشريحة العشرية أو المئوية العليا أو حتى الألفية العليا في الثروة العالمية.

منذ بضع سنوات، حاولت عدة مؤسسات تمويل دولية أن تحذو حذو المجلات، وتمد مظلة التصنيفات، تلبية لمطلب اجتماعي متنام، وذلك عن طريق نشر «تقارير عالمية عن الثروة»، لتعقب دائرة أوسع من مجرد المليارديرات. وبشكل خاص، ينشر بنك كريدي سويس (أحد البنوك الرئيسية في سويسرا)، بشكل سنوي، منذ عام 2010، تقريرًا طموحًا

(408) تتطرق كل التصنيفات المحلية للثروة التي تنشرها المجلات في مختلف البلدان، خاصة في الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا وألمانيا، إلى مستويات أدنى قليلًا في سلم الثروة مقارنة بسلم الثروة العالمي الذي تتناوله فوربس. ويبلغ نصيب الثروة التي تتناولها المجلات المحلية أحيانا 2–3 في المائة من اجمالي الثروة الخاصة في البلد المعني. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(409) أحيانا ما تعبر وسائل الإعلام عن ثروات المليارديرات كنسبة من التدفق السنوي للإنتاج العالمي (أو الناتج المحلي لهذه الدولة أو تلك، مما يعطي أحجامًا مخيفة)، ولكن التعبير عنها كنسبة من رصيد رأس المال العالمي يعطيها معنى أفضل.



عن التوزيع العالمي للثروة، يغطي كل سكان الأرض[410]. كما تتخصص بنوك أخرى وشركات تأمين -ميريل لينش وآليانز، إلخ،..- في دراسة تعداد المليونيرات بالدولار على المستوى العالمي (ما اشتهر باسم HNWI: الأشخاص ذوو صافي الثروة الكبيرة High Net Worth Individuals. تريد كل مؤسسة أن يكون لها تقريرها الخاص، ويستحسن أن يكون مطبوعًا على ورق لامع. إنه لأمر مثير للسخرية أن تضطلع بهذه المهمة الشركات التي تعتاش على إدارة الثروات بدلًا من إدارات الإحصاء الرسمية، التي يفترض بها أن تحاول إنتاج معارف منزهة عن المصالح عن توزيع الثروة في العالم.

علينا الاعتراف أيضًا بأن تلك التقارير تضطر إلى وضع فرضيات، وتقريبات approximation جريئة، وإن كانت في معظم الأحيان غير مقنعة، وذلك في محاولة للتوصل إلى رؤية «عالمية» بحق عن الثروة. وفي كل الأحوال لا تتناول تلك التقارير إلا السنوات الأخيرة، أو السنوات العشر الأخيرة على الأكثر، ولا تسمح مع الأسف بدراسة التطورات في الأجل الطويل، ولا حتى باستنتاج الاتجاهات بشكل موثوق فيه فعلًا فيما يتعلق باللامساواة العالمية في الثروات، أخذًا في الاعتبار طبيعة البيانات المفتتة المستخدمة[411].

وعلى غرار تصنيفات فوربس، الميزة الكبرى لتلك التقارير هي في مجرد كونها موجودة، وهي تشهد على عدم قيام تلك الإدارات الإحصائية القومية والعالمية بالدور المنوط بها تجاه تلك القضية -وإلى حد كبير مجتمع الباحثين أيضًا. يتعلق الأمر أولًا بجانب الشفافية الديمقراطية: في غياب المعلومات العالمية والموثوق بها عن توزيع الثروة، من الممكن أن يقول أي شخص الشيء وعكسه، وأن يغذي كل الأوهام، في هذا الاتجاه أو ذاك. من ثم يمكن لتلك التقارير،أيًا كان ما يشوبها، أن تسهم قليلًا من حيث المحتوى والتوجه في النقاش العام، إلى أن تضطلع مؤسسات أخرى بهذا الدور المنشود[412].

---

(410) تعتمد تلك التقارير بشكل خاص على الأعمال المجددة التي قام بها:
J. Da Vies, S. Sandtrom, A. Shorrocks et E. N. Wolff, The Level and Distribution of Global Household Wealth, Economie Journal, 2011

إضافة إلى بيانات من النوعية التي قدمتها في الفصل 10. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(411) عمومًا، تتعلق المصادر المستخدمة لتقدير توزيع الثروات (الخاصة بكل بلد على حدة) بسنوات متباعدة نسبًا، ويعتمد التحديث السنوي لها تقريبًا بشكل كامل على بيانات مجمعة من نوع المحاسبات القومية. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(412) على سبيل المثال، هناك عدد من وسائل الإعلام الفرنسية، التي اعتادت منذ سنوات على وصف البلد السداسي (فرنسا، المترجمان)، على أنه يتعرض لهروب ضخم لثرواته الأكبر حجما (من دون البحث بشكل جدي عن تأكيد المعلومة، بعيدًا عن بعض الأحداث الفردية)، وقد أصابت هؤلاء الدهشة أنه في كل خريف، منذ عام 2010 تظهر فرنسا في تقارير كريدي سويس على أنها بطل الثروة الأوروبي: يقع ترتيب فرنسا دائمًا الثالث على مستوى العالم (بعد الولايات المتحدة واليابان، وقبل بريطانيا وألمانيا بوضوح) من حيث عدد المليونيرات بالدولار. وبالمناسبة تبدو المعلومة دقيقة (بالقدر الذي تسمح به المصادر المتاحة)، حتى على الرغم من أن الأساليب الذي يستخدمها كريدي سويس =



إذا ما تبنينا نفس الخطوة العالمية التي قامت بها تلك التقارير، وإذا ما واءمنا بين مختلف التقديرات المتاحة، يمكننا أن نصل بشكل تقريبي إلى النتيجة التالية: تبدو اللامساواة في توزيع الثروة على المستوى العالمي في بداية العقد الحالي مشابهة لتلك المشاهدة في المجتمعات الأوروبية أثناء السنوات 1900-1910. ويبدو نصيب الشريحة الواحد في الألف العليا ما يقرب من 20 في المائة من إجمالي الثروة، ونصيب الشريحة المئوية العليا نحو 50 في المائة من إجمالي الثروة، ونصيب الشريحة العشرية العليا ما بين 80 إلى 90 في المائة. في حين يبلغ نصيب النصف الأفقر من سكان العالم دون شك أقل من 5 في المائة من إجمالي الثروة. دعونا نعطي أمثلة ملموسة: يبدو وكأن كل فرد في شريحة الـ 0.1 الأغنى في العالم، أي نحو 4.5 مليون بالغ من أصل 4.5 مليار، يملك في المتوسط صافي ثروة في حدود 10 ملايين يورو، وهذا مبلغ يعادل مائتي ضعف متوسط الثروة على المستوى العالمي (الذي يبلغ نحو 60 ألف يورو لكل بالغ)، ومن ثم يناهز نصيبها من إجمالي الثروة العالمية 20 في المائة. أما شريحة الواحد في المائة الأغنى (45 مليون نسمة بالغ من أصل 4.5 مليار)، فيملك كل من ينتمي لها في المتوسط ثروة في حدود 3 ملايين يورو (يتعلق الأمر تقريبًا بالسكان الذين تتجاوز ثرواتهم الشخصية مليون يورو)، وهو ما يعادل 50 ضعف متوسط الثروة العالمية، أي أن نصيب هذه الشريحة في الثروة العالمية يبلغ نحو 50 في المائة.

من المهم هنا أن نصرَّ ثانيةً على عدم اليقين الذي يغلف تلك التقديرات (بما فيها إجمالي الثروة ومتوسط الثروة العالميان)، وبالتالي يجب أن نقرأها أكثر من أي أرقام واردة في هذا الكتاب على سبيل ترتيب للأحجام، يسمح لنا فحسب بتحديد الأفكار[413]. كما يجب بالمثل أن نشدد على أن ذلك التركز الشديد في الثروة، والذي يتجاوز كثيرًا ذلك ما نراه داخل كل دولة، إنما يعكس في المقام الأول التفاوت بين الدول. على المستوى العالمي، يبلغ متوسط الثروة بالكاد 60 ألف يورو لكل فرد بالغ. بحيث يجد عدد كبير جدًا من سكان الدول المتقدمة أنفسهم أثرياء جدًا على سلم الثروة العالمي - بمن فيهم من ينتمون إلى «الطبقة الوسطى المالكة». ولنفس ذات السبب، ليس من المؤكد أن التفاوتات في الثروة تتسع على المستوى العالمي، إذا ما نظرنا إلى مجملها: فمن الممكن أن تنتصر آثار اللحاق بين الدول على قوى التباعد، على الأقل إلى حين. لا تسمح البيانات المتاحة في هذه المرحلة بحسم تلك المسألة على وجه اليقين[414].

= تؤدي إلى تقدير يبخس مِّن عدد المليونيرات الألمان، ومن ثم إلى المبالغة في حجم الفجوة بين فرنسا وألمانيا. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(413) انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(414) فيما يتعلق بالتوزيع العالمي للدخول على مستوى الأفراد، يبدو أن ذلك الصعود الكبير في نصيب الشرائح المئوية العليا (الذي لا يحدث في كل الدول) لم يحل دون هبوط معامل جيني على المستوى العالمي (ولكنه خفض من حجم الهبوط، مع بقاء كل انعدام الثقة في قياس اللامساواة في عدد من =



كل العناصر التي بحوزتنا تدعونا مع ذلك للتفكير في أن قوى التباعد قد هيمنت بالفعل على قمة سلم الثروة العالمي. وهذا ينطبق على ثروات أصحاب المليارات في تصنيف فوربس، وأيضًا بلا شك على الثروات التي تتراوح بين 10 إلى 100 مليون يورو. ولكن الأخيرة تشمل أعدادًا أكبر من الأشخاص ومن ثم كمًّا أكبر من الثروة: هناك مجموعة اجتماعية مكونة من شريحة الواحد في الألف الأغنى (4.5 مليون شخص، يحوز كل منهم في المتوسط 10 مليون يورو). تمتلك هذه الشريحة في مجموعها نحو 20 في المائة من الثروة العالمية، وهو حجم أكبر بكثير من نسبة الـ 1.5 في المائة التي يمتلكها ملياردير ات فوربس[415].

من الضروري إذن أن نفهم حجم دور آلية التباعد التي من شأنها أن تؤثر في تلك المجموعة، وهو ما يعتمد بالخصوص على اللامساواة في العوائد على رأس المال في هذا المستوى من المحافظ الاستثمارية. ذلك هو ما سيتحدد على أساسه إذا ما كان ذلك التباعد قويًا بما يكفي ليتغلب على قوة اللحاق العالمية. هل تكون عملية التباعد ضخمة فقط بين المليارديرات، أم أنها بنفس القوة في مجموعات الثراء الأدنى مباشرة؟

على سبيل المثال، إذا كانت شريحة الواحد في الألف العليا تنعم بنمو 6 في المائة سنويًا، في حين ينمو متوسط الثروة العالمية بـ2 في المائة فقط سنويًا، فيترتب على ذلك أنه في خلال 30 عامًا سوف يزيد نصيبها من الثروة ثلاثة أضعاف. أي ستمتلك الشريحة الألفية العليا أكثر من 60 في المائة من الثروة العالمية، وهو أمر يصعب استيعابه في إطار المؤسسات السياسية الحالية، إلا لو تخيلنا نظامًا قمعيًا متميز الكفاءة، أو جهاز إقناع شديد القوة، أو الاثنين معًا. وإذا كانت تلك المجموعة تحظى بنمو سنوي لثروتها يبلغ 4 في المائة فحسب، فسوف يعني ذلك أيضًا ما يقترب من مضاعفة نصيبها في الثروة العالمية خلال 30 عامًا. هنا أيضًا، سيترتب على ذلك أن تتفوق قوى التباعد في أعلى قمة السلم على قوى اللحاق والتقارب على المستوى العالمي، لدرجة أن نصيب الشريحة العشرية والمئوية العليا سيزيد بوضوح، مع إعادة توزيع قوية من جانب الطبقات المتوسطة والمتوسطة العليا على مستوى العالم لصالح الأكثر ثراءً.

من المحتمل أن يثير مثل هذا الإفقار للطبقات الوسطى ردود أفعال سياسية عنيفة. ولكن من المستحيل في المرحلة الحالية أن نكون متيقنين من أن مثل هذا السيناريو على وشك التحقق. ويبقى من المهم مع ذلك أن نتذكر أن المتباينة r>g، مضافًا إليها اللامساواة في

= الدول، خاصة في الصين). وبما أن التوزيع العالمي للثروة يتسم بالتركز الشديد كلما صعدنا إلى أعلى سلم الثروة، فمن الجائز تماما أن الصعود الكبير في نصيب الشرائح المئوية العليا تصبح له أهمية أكبر. انظر الملحق الفني على الانترنت.

(415) نستطيع أن نصل لتقدير لمتوسط الثروة في شريحة الواحد في العشرة آلاف العليا (450 ألف بالغ من أصل 45 مليارًا) وهو في حدود 50مليون يورو، أي ما يقرب من ألف ضعف متوسط الثروة العالمي، ويصل نصيبه من إجمالي الثروة العالمية إلى نحو 10 في المائة.



العائد على رأس المال، الذي يعتمد بدوره على المستوى الأصلي للثروة، قد يؤديان بالقوى المحركة للتراكم العالمي وتوزيع الثروات إلى مسارات متفجرة، وإلى دوامات من اللامساواة خارجة عن السيطرة. سوف نرى لاحقًا أنه يمكن للضريبة التصاعدية على رأس المال وحدها، إذا ما فرضت على المستوى العالمي (أو على الأقل على مستوى مناطق اقتصادية إقليمية مهمة وموسعة، مثل أوروبا أو أمريكا الشمالية) أن تسمح بتلجيم مثل تلك القوى المحركة للمساواة بشكل كفؤ.

الورثة ورواد الأعمال في تصنيفات الثروة

إن أحد أهم الدروس الصادمة في تصنيفات فوربس هي، أنه بعد بلوغ حد معين، تنمو كل الثروات -سواء كانت موروثة أم عصامية- بإيقاع بالغ الارتفاع، سواء مارس حامل تلك الثروة نشاطًا احترافيًا أم لا. لكن لا يجب أيضًا المبالغة في دقة تلك الاستنتاجات المبنية على هذه البيانات، التي لا تقوم إلا على عدد ضئيل من المشاهدات ناتجة عن عملية جمع بيانات تقريبية ومفتتة. ومع ذلك يبقى أننا أمام حقيقة مثيرة.

لنأخذ مثالًا شديد الوضوح في أعلى قمة الثروة العالمية. ما بين العام 1990 والعام 2010، اعتلى بيل جيتس، قمة تصنيف فوربس لأكثر من عشر سنوات متعاقبة، وهو مؤسس مايكروسوفت والقيادي البارز في نظم تشغيل الحاسبات الآلية، الذي يجسِّد الثروة العصامية الناجمة عن ريادة الأعمال. وقد زادت ثروته من 4 مليارات دولار إلى أكثر من 50 مليار دولار[416]. في الوقت نفسه، كانت ليليان بتونكور، وريثة لوريال، الشركة الرائدة في صناعة مستحضرات التجميل التي أسسها أبوها أوجين شولر، المخترع العبقري، في عام 1907، لصناعة صبغات الشعر، وكانت على موعد مع مستقبل باهر -على طريقة سيزار بيروتو، قبل ذلك بنحو قرن. قفزت ثروتها من 2 مليار دولار إلى 25 مليارًا، أيضًا بحسب فوربس[417]. في كلتا الحالتين، نجد أن معدل النمو السنوي كان في المتوسط أكثر من 13 في المائة ما بين العامين 1990 و2010، أي عائدًا حقيقيًا في حدود 10-11 في المائة سنويا، باستبعاد التضخم.

في قول آخر، لم تعمل ليليان بتونكور في حياتها، ولكن ذلك لم يمنع أن تنمو ثروتها بنفس

(416) كان بيل جيتس مصنفًا كرقم واحد وفقًا لفوربس منذ عام 1995 وحتى 2007، ثم حل محله وارن بافت في العامين 2008-2009، ثم كارلوس سليم منذ عام 2010 وحتى عام 2013.

(417) حملت صبغات الشعر المخترعة في عام 1907 اسم «لوريال L'Auréale»، على اسم تسريحة شعر نسائية كانت رائجة في ذلك العصر، وتشبه الهالة، وانتهت بإنشاء الشركة الفرنسية لصبغات الشعر غير الضارة، والتي سيصبح اسمها شركة لوريال في عام 1936، بعد انشاء ماركات أخرى (مثل مونسافون في عام 1920). التشابه كبير مع سيزار بيروتو، الذي راكم ثروته، وفقا لمخيلة بالزاك، من اختراع الماء الطارد للريح والكريم السلطاني المزدوج في بداية القرن.



السرعة التي نمت بها ثروة بيل جيتس المخترع، والذي ما انفكت ثروته تنمو بوتيرة أسرع منذ أن توقف عن القيام بأنشطته المهنية. ما إن تنطلق الثروة، تتبع القوى المحركة للثروة منطقها الخاص، ويمكن لأي رأسمال أن ينمو وفقًا لمعدل مستقر لعقود وعقود، لا لشيء إلا بفعل حجمه. وعلينا أن نلفت النظر بشكل خاص إلى أنه بعد حد معين، تتعزز آثار الحجم، المرتبطة بوفورات الحجم في إدارة المحافظات، وبالقدرة على المخاطرة، لمجرد أن المرء يستطيع أن يعيد استثمار معظم الثروة. فعند هذا المستوى من الثروة، لا ينفق صاحب الثروة إلا بضعة كسور عشرية من مائة من رأس ماله كل عام، ومن ثم يمكنه إعادة استثمار الأغلبية العظمى من العائد[418]. ليست تلك سوى آلية اقتصادية بسيطة ولكنها مع ذلك مهمة، وعادة ما نقلل من شأن عواقبها الكريهة على القوى المحركة للتراكم وتوزيع الثروات في الأجل الطويل.

تميل الأموال أحيانًا إلى أن تتوالد ذاتيًا. تلك الحقيقة العارية لم تذهب أبدًا عن بال بالزاك، حين كتب عن صعود صانع المعكرونة الذي لا يمكن إيقافه على سلم الثروة: «جمع المواطن جوريو رؤوس الأموال التي سوف تفيده فيما بعد في بدء تجارته مزودًا بكل الفوقية التي يمنحها كم كبير من المال لحامله[419]».

ويمكننا بالمثل أن نلحظ أن ستيف جوبز، الذي يجسد حتى أكثر من بيل جيتس في المخيلة الجمعية رمز رائد الأعمال اللطيف والثروة المستحقة عن جدارة، كيف أنه في عام 2011، في قمة مجده هو وأسعار أسهم شركته آبل، لم يكن يملك سوى 8 مليارات دولار، أي أقل بست مرات من مؤسس ميكروسوفت (رغم أنه أقل إبداعًا من مؤسس آبل، وفقا لعدد من المراقبين)، وأقل بثلاث مرات من ليليان بتونكور.

في تصنيفات فوربس، نجد عشرات الورثة الأغنى من جوبز. وبكل تأكيد، الثروة هي أكثر من قضية جدارة. ببساطة بسبب أن الثروات الموروثة تتمكن عادة من الحصول على عائد بالغ الارتفاع وذلك فقط بفضل حجمها الأصلي. مع الأسف، من المستحيل الإبحار أبعد من ذلك في مثل هذا التحليل، لأن البيانات من نوعية فوربس لا تسمح بتحليل منهجي متماسك (على عكس البيانات المتوفرة عن صناديق الوقف في التي سأتناولها فيما يلي). بشكل خاص، تقلل الأساليب التي تستخدمها فوربس والمجلات الأخرى من حجم الثروات الموروثة، ولا يستطيع الصحفيون الاطلاع على البيانات الشاملة للضرائب أو أي سجلات حكومية أخرى من شأنها أن تمكنهم من تناول أرقام أكثر دقة في تقاريرهم. هم يفعلون ما في

(418) إذا كان المرء يملك رأس مالا قدره 10 مليارات يورو، يكفي أن يخصص ما يعادل 0.1 في المائة من رأس المال لإنفاقه الاستهلاكي لتمويل نمط حياة يبلغ 10 ملايين يورو. إذا ما كان العائد في حدود 5 في المائة، فإن ذلك يعني أن معدل الادّخار على هذا العائد يبلغ 98 في المائة. ويرتفع إلى 99 في المائة إذا ما بلغ العائد 10 في المائة. في كل الأحوال يظل الاستهلاك جزءًا لا يذكر.

(419) انظر:

H. De Balzac, Le Père Goriot, op. cit., p. 105 -109.



وسعهم لجمع المعلومات من مصادر متنوعة، بالهاتف والبريد الالكتروني، ويجمعون بيانات غير موجودة في أي مكان آخر. لكن يبقى أن تلك البيانات تفتقر أحيانًا للثقة. لا يوجد ما يسيء في تلك المقاربة النفعية، حين لا يكون هناك مفر منه، خاصة وأن الحكومات لا تقوم بجمع ذلك النوع من المعلومات بشكل سليم. على سبيل المثال، إذا ما قامت الحكومة بطلب تقديم إقرارات سنوية للثروة، سوف تقدم خدمة ذات نفع عام، ومن الممكن ميكنتها بفضل التكنولوجيا الحديثة.

من المهم أن نعي عواقب استخدام تلك المجلات لأساليب عشوائية. عمليًا، يبدأ الصحفيون ببيانات عن كبريات الشركات المتداولة في البورصات ويجمعون قوائم المساهمين فيها. وبحكم طبيعة هذا المنهج، من الصعب قياس حجم الثروات الموروثة (التي نجدها عادة في شكل محافظ استثمارية منوعة) ومقارنتها بالثروات العصامية، والتي اكتسبها رواد الأعمال بأنفسهم (التي عادة ما تكون متركزة في شركة واحدة). في الثروات الموروثة الأكبر حجمًا، أي في حدود عشرات المليارات من الدولارات أو اليوروهات، قد يتخيل المرء أن معظم الأموال يبقى مستثمرًا في شركة العائلة (مثل عائلة بتونكور وشركة لوريال، أو عائلة والتون في وول مارت في الولايات المتحدة). إذا كان الأمر كذلك، لكان من السهل قياس حجم تلك الثروات تماما مثل ثروة بيل جيتس أو ستيف جوبز. ولكن من الأرجح أن ذلك لا ينطبق على جميع المستويات: كلما انتقلنا إلى أسفل القائمة إلى شريحة ال1–10 مليار دولار (وفقًا لفوربس هناك بضع مئات من الثروات الجدد تظهر في هذه الشريحة في مكان ما في العالم تقريبًا كل عام). وحتى ضمن الشريحة التي تتراوح بين 10 و100 مليون دولار، هناك احتمال أن تجد العديد من الثروات الموروثة موزعة على محافظ منوعة، وهذا الوضع يصعب على الصحفيين رصده (وخاصة إذا كان الأفراد المعنيون عادة لا يبدون أدنى اهتمام في أن يكونوا محط أنظار مقارنة برواد الأعمال). لا مفر إذن من أن يتسبب هذا الانحياز الإحصائي الواضح في أن تميل تصنيفات الثروة إلى التقليل من تقديرات أحجام الثروة الموروثة.

تذكر بعض المجلات بوضوح، مثل شالانج في فرنسا، أن هدفها لا يعدو أن يكون وضع قائمة بالثروات المرتبطة بالأعمال، أي الثروات التي تتكون بالأساس من حصص في شركة معينة. أما المحافظ المنوعة فلا تثير اهتمامها. المشكلة هي أنه من الصعب أن تجد تعريفها لعبارة «الثروات المرتبطة بالأعمال». كيف تم تحديد حد الملكية، أي متى لا تصبح المحفظة منوعة ومتى تعتبر أنها تحتوي على حصة حاكمة؟ هل يعتمد الأمر على حجم الشركة، وفي هذه الحالة، كيف يتقرر هذا الأمر؟ في الواقع، إن معيار التضمين يبدو براجماتيًا تمامًا. أولًا، يحتاج الصحفيون إلى أن يعلموا بأمر الثروة. ثم أن تلبي تلك الثروة معايير معينة: في فوربس، أن تتجاوز قيمتها مليار دولار، وفي حالة شالانج ومجلات أخرى في بلاد أخرى، أن يكون صاحبها من ضمن أغنى 500 شخص في البلد. من الممكن تفهم هذه النزعة البراجماتية، لكن تلك العشوائية في منهج اختيار العينة تثير العديد من المشكلات حين نعقد مقارنات



دولية أو مقارنات عبر الزمن. إضافة لذلك، دائمًا ما يغلف عدم الوضوح تصنيفات المجلة فيما يتعلق بوحدة المتابعة: من حيث المبدأ، هو الفرد، ولكن أحيانًا ما تدخل عائلة بأكملها في عداد ثروة واحدة، مما يخلق تحيزًا في الاتجاه الآخر، لأن هناك ميلًا للمبالغة في الثروات الكبيرة. من الواضح أن ذلك لا يشكل قاعدة متماسكة لدراسة مسألة في حساسية دور التوريث في تكوين رأس المال أو تطور اللامساواة في الثروة[420].

الأدهى، أن القائمين على مجلات التصنيف عادة ما يبدون نوعا من التحيز الفكري الواضح تجاه رواد الأعمال، ولا يدارون رغبتهم في الاحتفاء بهم، حتى لو كان ذلك يعني المبالغة في أهميتهم. لا يوجد ما يشين في أن نلحظ أن فوربس تُقرأ -أو حتى هي تقدم نفسها- على أنها صوت الاحتفاء بريادة الأعمال وبالثروة النافعة المستحقة. فصاحب المجلة، ستيف فوربس هو نفسه ملياردير، وترشح مرتين لرئاسة الحزب الجمهوري، دون أن ينال المنصب، وهو في الوقت نفسه وريث: فقد أسس جده المجلة في عام 1917، مدشنًا ثروة عائلة فوربس، التي قام هو بتنميتها.

ويقسم تصنيف المجلة أصحاب المليارات أحيانًا إلى ثلاث مجموعات: رواد أعمال خالصين وورثة خالصين وورثة استكملوا «نمو ثرواتهم الموروثة». ووفقًا لبيانات فوربس، تمثل كل كتلة من تلك الكتل ثلث الثروة العالمية. كما أن هناك اتجاهًا -بحسب المجلة- إلى تراجع نسبة الأثرياء بالوراثة فقط، وزيادة في نسبة الورثة الذين استكملوا نمو ثرواتهم. المشكلة هي أن المجلة لم تعط أي تعريف دقيق لأي من تلك المجموعات (خاصة الحدود الفاصلة بين الورثة الخالصين والورثة الجزئيين)، ولم يتم تحديد أي مبلغ فيما يتعلق بالإرث[421]. في تلك الظروف، من الصعب أن نخرج بأي استنتاجات دقيقة عن ذلك الاتجاه المرصود.

---

(420) في حالة «شالانج» تعتبر الثروات التي تتراوح بين 50 و500 مليون أقل كثيرًا من حيث العدد مقارنة بعدد الإفصاحات الضريبية عن الثروة التي تمثل الشريحة المماثلة (خاصة أن جزءًا كبيرًا من السلع المهنية المرتبطة بالأعمال لا تظهر ضمن الثروة الخاضعة لضريبة التضامن ISF، والإحصاءات التي تتناولها)، ربما يكون ذلك بسبب أن تصنيف شالانج لا يأخذ في الاعتبار الثروات المنوعة. بشكل قاطع، يقلل المصدران من العدد الحقيقي للثروات الكبيرة، لأسباب متعارضة (مصدر شالانج يعلي من قيمة الثروات المرتبطة بالأعمال أما المصدرالضريبي فيبخس من قيمتها، وفي الحالتين كل التعريفات غير مستقرة ومتغيرة)، مما يترك إحساسًا بغياب الشفافية ويعطي الإحساس للمواطن بالارتباك. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(421) من الناحية المفاهيمية، ليس من السهل إيجاد تعريف لما هو عائد طبيعي على الثروة الموروثة. ويقوم التعريف الذي أوردناه في الفصل السابق على تطبيق نفس متوسط العائد على كل الثروات، مما يستتبع بالتأكيد أن تصبح ليليان بتونكور وريثة جزئية (أخذًا في الاعتبار العائد المرتفع المتولد عن ثروتها الذي تحصل عليه)، بل تبدو وكأنها وريثة جزئية بأكثر مما يبدو عليه ستيف فوربس نفسه الذي يصنفها على أنها وريثة خالصة. في حين أنه يصنف نفسه على أنه من ضمن مجموعة الورثة «الذين نموا ثروتهم». انظر الملحق الفني على الإنترنت.



أخذًا في الاعتبار كل تلك الصعوبات، ماذا يمكن أن يقال عن الأنصبة المختلفة لكل من الورثة ورواد الأعمال في الثروات الكبيرة؟ إذا ما نظرنا إلى كل من الورثة فحسب والورثة جزئيًا في تصنيفات فوربس (بافتراض أن نصف ثروة الورثة جزئيًا يأتي من الميراث)، وأضفنا إلى ذلك التحيز المنهجي الذي يؤدي إلى التقليل من قيمة الثروات الموروثة، يبدو من الطبيعي نسبيًا أن نستنتج أن تلك الأخيرة تمثل أكثر من نصف الثروات العالمية. يدور التقدير الواقعي حول 60-70 في المائة. وهذا مستوى أقل كثيرًا من ذلك المشاهد في فرنسا في العصر الجميل (80-90 في المائة)، وذلك بفضل معدل النمو العالمي المشاهد حاليًا، الذي يترتب عليه بشكل خاص دخول ثروات جديدة بسرعة إلى التصنيف. لكن ذلك لا يتعدى كونه مجرد فرضية، وليس يقينًا.

السلم الأخلاقي للثروة

على أي حال، أعتقد أن هناك حاجة ماسة لتجاوز النقاش العقيم المُسَاء فهمه بشأن الجدارة والثروة. لا أحد ينكر أنه من المهم للمجتمع وجود رواد أعمال واختراعات وابتكارات. وفي «العصر الجميل» كانت هناك ابتكارات عديدة، كالسيارات والأفلام والكهرباء، بالضبط كما يتوفر الكثير منها اليوم. المشكلة ببساطة هي أن فكرة ريادة الأعمال لا يمكنها تبرير كل تفاوتات الثروة بغض النظر عن مدى تطرفها. وإذا ضمينا المتباينة r >g إلى اللامساواة في عوائد رأس المال كدالة في الثروة الأولية، فإن ذلك قد يؤدي إلى تركز فائق ومستمر في رأس المال: فبغض النظر عن توفر المبررات وراء تفاوتات الثروة في الأصل، يمكن للثروات أن تنمو وتضاعف نفسها بما يتجاوز كل الحدود العقلانية وأي منطق محتمل من زاوية المنفعة الاجتماعية.

من ثم ينزع رواد الأعمال للتحول إلى أصحاب ريع، ليس فقط مع تعاقب الأجيال ولكن حتى ضمن حياة الجيل الواحد، خاصة مع ارتفاع توقع الحياة. فالشخص الذي يمتلك أفكارًا جيدة وهو في الأربعين من عمره لن تكون عنده أفكار جيدة بالضرورة وهو في التسعين، وليس هناك ما يضمن أن يكون لدى أطفاله أفكار نيرة. إنما الثروة تبقى، وفي بعض الحالات تتضاعف أكثر من عشر مرات في عشرين عامًا، كما حدث مع بيل جيتس وليليان بتونكور.

هذا هو المبرر الرئيسي للضريبة السنوية التصاعدية على الثروات الأكبر عالميًا. إن مثل هذه الضريبة هي الطريقة الوحيدة للتحكم الديمقراطي في هذه العملية المتفجرة، وفي الوقت نفسه الحفاظ على حركية ريادة الأعمال والانفتاح الاقتصادي العالمي. في الجزء الرابع سأدرس هذه الفكرة أكثر بالإضافة إلى حدودها. هذه المقاربة هي أيضًا طريقة لتجاوز هذا الجدل الأجوف بشأن السلم الأخلاقي للثروة. كل ثروة لها ما يسوغها جزئيًا ولكن من



المحتمل أن تكون فاحشة. السرقة البحتة نادرة كما هو حال الجدارة المطلقة. تعتبر الميزة الضريبة التصاعدية على رأس المال أنها تمدنا بوسيلة للتعامل مع المواقف المختلفة بسلوك مرن ومتسق وقابل للتوقع. كما أن عرض الثروات الكبيرة للإشراف الديمقراطي سيكون إنجازًا كبيرًا.

للأسف كثيرًا ما يتم اختزال النقاش العالمي بشأن الثروات الكبرى في بعض التأكيدات القاطعة - والتعسفية إلى حد كبير- حول المؤهلات النسبية لهذا الفرد أو ذاك. وعلى سبيل المثال، من الشائع أن تتم الإشارة إلى الرجل الذي يصنف حاليًا كأغنى رجل في العالم، كارلوس سليم، حوت العقارات والاتصالات المكسيكي المنحدر من أصل لبناني. ويوصف الرجل في الصحافة الغربية بأنه يدين بثروته الهائلة لريوع احتكارية حصل عليها بفضل عطايا ومحاباة حكومية (في تلميح ضمني بالفساد). وفي مقابل سليم، يُنظر إلى بيل جيتس، أغنى رجل في العالم سابقًا، كنموذج لرائد الأعمال صاحب الجدارة. في بعض الأوقات يكاد يتولد لدى المرء الشعور بأن بيل جيتس هو الذي اخترع علم الحواسب الآلية والكمبيوتر والمُعالج الدقيق microprocessor، وأنه يفترض أن يكون أغنى من هذا بعشرة مرات لو أنه كوفيء بحسب إنتاجيته الحدية وأعطي مقابل مساهمته الشخصية للرفاه العالمي (لحسن الحظ أن خيار الناس على الكوكب كانوا المنتفعين من «وفوراته الخارجية الإيجابية[422]» «positive externalities» منذ تقاعده).

لا شك أن طائفة أتباع بيل جيتس هي محصلة نمو حاجة المجتمعات الديمقراطية، التي يتعذر كبحها على ما يبدو، لتدبر معنى اللامساواة. كي أكون صريحًا، أنا لا أعرف فعليًا أي شيء عن الطريقة التي صار بها كارلوس سليم وبيل جيتس أثرياء، ولست قادرًا بما يكفي على تقييم جدارتهما النسبية. على الرغم من ذلك، يبدو لي أن بيل جيتس قد ربح من وراء احتكاره الفعلي لأنظمة التشغيل (كما فعل رواد أعمال التكنولوجيا المتقدمة الآخرون في صناعات تتراوح بين الاتصالات وفيسبوك، والذين بنيت ثرواتهم أيضًا على الريوع الاحتكارية). علاوة على ذلك، أعتقد أن مساهمات جيتس اعتمدت على عمل آلاف المهندسين والعلماء الذين قاموا بالأبحاث الأساسية في الالكترونيات وعلوم الحاسب الآلي، والذين دونهم كانت ابتكاراته لتصبح غير ممكنة. هؤلاء لم يسجلوا براءات اختراع لأوراقهم العلمية. باختصار، يبدو من غير المعقول أن نرسم هذا التناقض المتطرف بين جيتس وسليم بهذا الحد من تجاهل النظر للحقائق[423].

(422) توجد الوفورات الخارجية الإيجابية عندما لا يتلقى شخص أو شركة كامل منفعة قرار اتخذوه أو سياسة اتبعوها. وقد ينتفع طرف ثالث نتيجة لهذه المعاملة الاقتصادية دون أن يقدم مقابلا لهذا. (المترجمان)

(423) لبعض التأكيدات بخصوص أوجه الجدارة النسبية لسليم وجيتس، للأسف دون أسس محددة =



بالنسبة لأصحاب المليارات في اليابان (يوشياكا تسوتسومي وتايكيشيرو موري)، الذين سبقوا بيل جيتس في قمة تصنيف فوربس بين عامي 1987 و1994، وطوى النسيان أسماءهم تقريبًا في العالم الغربي. قد يكون هناك شعور أن هؤلاء الرجال مدينون بثرواتهم بالكامل لفقاعات أسواق الأسهم والعقارات التي كانت موجودة في ذلك الوقت في أرض الشمس المشرقة، أو إن لم يكن الحال هكذا فهم مدينون بها لبعض المعاملات والإدارة الآسيوية غير المستساغتين. لكن النمو الياباني من عام 1950 إلى عام 1990 كان أعظم ما شهده التاريخ حتى تلك النقطة. وكان أعظم بكثير من النمو الأمريكي في أعوام 1990-2010، وهناك كل المنطق في أن نعتقد بأن رواد الأعمال لعبوا دورًا ما في ذلك.

بدلًا من الانغماس في بناء سلم أخلاقي للثروة، وهوما تكون محصلته عمليًا في العادة تمرينًا في العنصرية الغربية، أعتقد أنه من المفيد أكثر أن نحاول فهم القوانين العامة التي تحكم القوى المحركة للثروة - تاركين في ذلك الأفراد جانبًا، ومفكرين بدلًا من ذلك في أنماط التشريع، وعلى الخصوص الضرائب التي تنطبق بالتساوي على الكل بغض النظر عن الجنسية.

في فرنسا، عندما تم شراء شركة أرسيلور (كانت ساعتها ثاني أكبر شركة صلب في العالم) من قبل شركة لاكشمي ميتال في عام 2006، وجد الإعلام الفرنسي أن تصرفات الملياردير الهندي تتجاوز الحدود على وجه الخصوص. وتجدد الغضب في خريف عام 2012 عندما اتهم ميتال بفشله في استثمار ما يكفي في مصنع الشركة في فلورانج. وفي الهند يعتقد الجميع أن العدائية تجاه ميتال تعود، على الأقل بشكل جزئي، إلى لون بشرته. ومن الذي يستطيع أن يتيقن من أن هذا الأمر لم يكن له دور؟ للتأكيد، لميتال أساليبه القاسية ويُنظر لأسلوب حياته المترف على أنه مشين. ولقد عبرت الصحافة الفرنسية بكاملها عن استيائها من مقار إقامته الباذخة في لندن بالقول إنها «تساوي ثلاثة أضعاف ما استثمره في فلورانج»[(424)]. على

= تقوم على وقائع، انظر على سبيل المثال:

Daron Acemoglu and James A. Robinson, Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty (New York: Crown Publishing, 2012), 34-41.

إن نبرة الكاتبين القاسية مدهشة أكثر وأكثر من حيث إنهما لا يناقشان حقًا التوزيع المثالي للثروة. يقوم الكتاب على دفاع عن دور أنظمة حقوق الملكية النابعة من الثروات البريطانية والأمريكية والفرنسية في عملية التنمية (ويذكر القليل عن المؤسسات الاجتماعية الأكثر حداثة أو أنظمة الضرائب).

(424) انظر على سبيل المثال: مجلة Capital, no. 255, December 3, 2012: « 180 مليون يورو...مبلغ يصبح باهتًا بالمقارنة بقيمة العقار الذي استحوذ عليه رئيس الشركة لاكشمي ميتال في لندن بثلاثة أضعاف هذا القدر. في الحقيقة، فقد اشترى رجل الأعمال مؤخرًا المقر السابق لسفارة الفلبين (مقابل 70 مليون جنيه إسترليني أو 86 مليون يورو)، كما يفترض من أجل ابنته فانيشا. وقبل ذلك بقليل تلقى ابنه أديتيا هبة سخية في صورة منزل بقيمة 117 مليون جنيه إسترليني (144 مليون يورو). ويقع العقاران في حدائق كنسنجتون بالاس المعروفة بصف أصحاب المليارات القريب من قصر =



ذلك، فبطريقة أو بأخرى، عندما يتعلق الأمر بنمط معيشة مترف في فندق في نويي سير سن أو بملياردير محلي مثل آرنو لاجاردير، وهو وريث ليس معروفًا بالجدارة أو الفضيلة أو النفع الاجتماعي على وجه الخصوص، قررت الحكومة الفرنسية في الوقت نفسه أن تمنحه مبلغًا قدره مليار يورو في مقابل حصته في الشركة الأوروبية للملاحة الجوية والدفاع والفضاء (EADS) وهي شركة رائدة عالميًا في مجال الملاحة الجوية)، فإن الضغط على دواسة الغضب يتم برفق.

مثال واحد أخير، هو حتى أكثر تطرفًا: في فبراير من عام 2012، أمرت محكمة فرنسية بالاستيلاء على أكثر من 200 متر مكعب من الملكية (سيارات فاخرة، لوحات أصلية قديمة..إلخ) من منزل تيودورين أوبيانج ابن ديكتاتور غينيا الاستوائية الواقع في شارع فوش Foch. ومن الثابت أنه استحوذ على حصته في الشركة المخول لها استغلال غابات غينيا الاستوائية (والتي يولد منها معظم دخله) بطريقة مشبوهة، وأن تلك الموارد سرقت في المقام الأول من شعب غينيا الاستوائية. هذه الحالة كاشفة لأنها تظهر أن الملكية الخاصة ليست مقدسة بالدرجة التي يعتقدها الناس أحيانًا، وأنه من الممكن فنيًا، عندما يرغب شخص ما في ذلك حقًا، إيجاد الطريق عبر متاهة من الشركات-الواجهة التي أدار من خلالها تيودورين أوبيانج رأسماله.

على الرغم من ذلك، لن يكون من الصعب أن نجد في باريس أو لندن أمثلة أخرى لثروات فردية مستقاة من الاستيلاء الخاص على موارد طبيعية، مثل نخب الأوليجارك الروس أو من أصحاب المليارات القطريين. قد لا تكون عمليات وضع اليد على مخزونات النفط والغاز والألومنيوم حالات سرقة بيِّنة بنفس قدر غابات أوبيانج. وربما أن التحرك القضائي يكون مبررًا بدرجة أكبر حينما ترتكب السرقة بحق دولة فقيرة في مقابل دولة أقل فقرًا[425].

في أقل القليل، سيسلم القارئ بأنه لا توجد اختلافات جوهرية بين هذه الحالات المتعددة، وأنها تنتمي لسلسلة متصلة، وأن الثروة تعتبر أكثر شبهة في العادة إذا كان صاحبها

= كنسنجتون الملكي. ويقال إن مقر إقامة لاكشمي ميتال البيت الخاص الأكثر كلفة في العالم، وأنه مزود بحمام تركي وحمام سباحة مرصع بالمجوهرات وبالرخام من نفس محجر تاج محل، ومهجع للخدم... في الإجمال كلفت هذه المنازل الثلاثة 543 مليون يورو أو 3 أضعاف ما استثمره في فلورانج».

(425) يستخدم تصنيف فوربس معيارًا مثيرًا للاهتمام لكنه صعب التطبيق بأي وسيلة محددة: فهو يستبعد الطغاة، وأي شخص ممن تعتمد ثروتهم على مكانتهم السياسية (كملكة بريطانيا). لكن لو أن فردًا حصل على ثروته قبل الوصول للسلطة، يظل في التصنيف. على سبيل المثال، ما زال الأوليجاركي الجورجي بيدزينا إيفانشفيلي في القائمة على الرغم من أنه أصبح رئيسًا للوزراء في أواخر عام 2012. ويحسب أن لديه ثروة بقيمة 2 مليار دولار أو ربع الناتج المحلي الإجمالي لبلده (بين 5 و10 في المائة من الثروة القومية في جورجيا).



أسود. في كل حال، لا تستطيع المحاكم تسوية كل حالة مكسب حرام أو ثروة بغير حق. وقد يكون فرض ضريبة على رأس المال هنا أداة أقل خشونة وأكثر انتظامًا للتعامل مع المسألة. في العموم، الحقيقة المركزية هي أنه عادة ما يجمع العائد على رأس المال بشكل معقد بين عناصر عمل حقيقي من ريادة الأعمال (وهي قوة لا يمكن الاستغناء عنها من أجل التنمية الاقتصادية)، وبين الحظ المحض (يحدث أن يشتري المرء في اللحظة المناسبة أصلًا واعدًا بسعر جيد)، وبين السرقة البحتة. بكل وضوح، تتجاوز تعسفية ظاهرة تراكم الثروة عسفية الإرث. والعائد على رأس المال متذبذب وغير قابل للتنبؤ بطبيعته، ويمكن أن يولد أرباحًا رأسمالية بسهولة (أو خسائر) مساوية لعشرات وعشرات السنوات من الدخل المكتسب. وعلى قمة سلم الثروة، تزداد هذه التأثيرات حتى تطرفًا. وكان الأمر كذلك طيلة الوقت.

في روايته، مغامرات نيفزوروف أو ايبيكوس (1926)، رسم أليكسي تولستوي صورة لفظائع الرأسمالية. ففي عام 1917 في سانت بطرسبرج، قام المحاسب سيمون نيفزوروف بتكسير خزانة على رأس صاحب محل التحف، الذي كان قد عرض عليه وظيفة، وسرق منه ثروة صغيرة. وكان التاجر قد أصبح ثريًا عبر شراء مقتنيات نبلاء الأرستقراطية الهاربين من الثورة بأسعار بخسة. ثم يتمكن نيفزوروف من مضاعفة رأسماله الأصلي عشرة مرات في ستة شهور بفضل وكر القمار الذي يؤسسه في موسكو مع صديقه الجديد رايتشيف. نيفزوروف هو كائن طفيلي بغيض يجسد فكرة أنه لا صلة على الإطلاق بين الثروة والجدارة. تبدأ الملكية أحيانًا بالسرقة، ويمكن للعائد الجبار على رأس المال بسهولة أن يجعل الجريمة الأصلية أبدية.

العائد الخالص على صناديق الأوقاف الجامعية

من أجل الحصول على فهم أفضل للعوائد غير المتساوية على رأس المال دون أن تلهينا قضايا السمات الشخصية الفردية، من المفيد أن ننظر فيما صار مع صناديق أوقاف الجامعات الأمريكية على مدار العقود القليلة الماضية. في الواقع، هذه هي إحدى الحالات القليلة التي تتوفر عنها بيانات كاملة: الاستثمارات التي تتم والعوائد المتولدة عنها، على مدار فترة زمنية طويلة نسبيًا، بحسب الحجم الأصلي لرأس المال.

حاليًا، يوجد أكثر من 800 جامعة خاصة وعامة في الولايات المتحدة تدير صناديق أوقافها الخاصة. تتراوح هذه الأوقاف بين بعض عشرات الملايين من الدولارات (مثلًا كلية المجتمع بشمال آيوا، المصنفة في المركز الـ 785 في عام 2012 بوقف تبلغ قيمته 11.5 مليون دولار) وبين عشرات المليارات. وفي صدارة التصنيف تجيء دومًا جامعة هارفارد (بوقف بلغت قيمته نحو 30 مليار دولار في مطلع العقد الحالي)، وجامعة ييل (20 مليار) ثم جامعتا



برينستون وستانفورد (بأكثر من 15 مليار دولار). ثم يأتي معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا إم آي تي وجامعة كولومبيا بما يقل قليلًا عن 10 مليارات، ثم شيكاغو وبنسلفانيا بحوالي 7 مليارات دولار، وهكذا. في المجمل، امتلكت هذه الجامعات الثمانمائة الأمريكية أصولًا تقترب قيمتها من 400 مليار دولار في عام 2010 (أو ما يقل بقدر طفيف عن 500 مليون دولار لكل جامعة في المتوسط وبوسيط يقل قليلًا عن 100 مليون دولار). لكن على يقين، يقل ذلك الرقم عن 1 في المائة من إجمالي الثروة الخاصة للقطاع العائلي الأمريكي، لكنه يظل مبلغًا ضخمًا يولد دخلًا سنويًا كبيرًا للجامعات الأمريكية - أو بأية حال بعضها.[426]

باديء ذي بدء، وهذه هي النقطة التي تهمنا هنا، تنشر الجامعات الأمريكية تقارير مفصلة دورية عن أوقافها، يمكن استخدامها في دراسة العوائد السنوية التي تحصل عليها كل مؤسسة. هذا الأمر ليس ممكنًا مع معظم الثروات الخاصة. على وجه التحديد، تم تجميع هذه البيانات منذ أواخر السبعينات من قبل الاتحاد الوطني للرؤساء التنفيذيين للكليات والجامعات، التي قامت بنشر مسوح إحصائية تملأ مجلدات كل عام منذ 1979.

تظهر النتائج الرئيسية التي كنت قادرًا على استخلاصها من هذه البيانات في الجدول 12.2[427]. والاستنتاج الأول هو أن العائد على صناديق أوقاف الجامعات الأمريكية كان مرتفعًا للغاية في العقود الأخيرة، بمتوسط يصل إلى 8.2 في المائة سنويًا بين عامي 1980 و2010 (و7.2 في المائة للفترة 1990-2010)[428]. للتأكيد، كانت هناك لحظات صعود ولحظات تراجع في كل عقد، حيث شهدت بعض السنوات عوائد قليلة أو حتى بالسالب مثلما حدث في عامي 2008-2009، والسنوات الطيبة التي نمت فيها الأوقاف بأكثر من 10 في المائة في المتوسط. لكن النقطة المهمة هي أنه لو بحثنا عن المتوسط على مدار عشر سنوات أو عشرين أو ثلاثين سنة، سنجد عوائد مرتفعة جدًا، من نفس النوعية التي فحصتها فيما يخص أصحاب المليارات في تصنيفات فوربس.

وكي نكون واضحين، فالعوائد المشار إليها في الجدول 12.2 هي عوائد حقيقية صافية

---

(426) تبلغ القيمة الإجمالية لصناديق أوقاف الجامعات الأمريكية نحو 3 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، بينما يبلغ الدخل السنوي من رأسمالها حوالي 0.2 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما يزيد قليلًا على 10 في المائة من إجمالي الإنفاق الأمريكي على التعليم العالي. لكن هذه الحصة تصل إلى ما بين 30-40 في المائة من كل الموارد المتاحة للجامعات صاحبة أكبر الأوقاف. علاوة على ذلك، تلعب الأوقاف دورًا في حوكمة المؤسسات عادة ما يتجاوز الجانب المالي في الأهمية. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(427) تأتي البيانات المستخدمة هنا بالأساس من الأوراق المنشورة من قبل الاتحاد الوطني للرؤساء التنفيذيين للكليات والجامعات، بالإضافة إلى التقارير المالية التي نشرتها جامعات هارفارد وييل وبرينستون ومؤسسات أخرى. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(428) للنتائج حسب الفترات الفرعية، انظر الملحق الفني على الإنترنت، والجدول المكمل S12.2 المتاح على الإنترنت



تضع في حسبانها الأرباح الرأسمالية والتضخم والضرائب السائدة (كانت منعدمة فعليًا بالنسبة للمؤسسات غير الهادفة للربح)، وأتعاب الإدارة (التي تتضمن رواتب الجميع داخل أو خارج الجامعة ممن هم مشتركون في تخطيط وتنفيذ الاستثمار الخاصة بالمؤسسة). ومن ثم تعكس هذه الأرقام العائد الخالص النقي على رأس المال كما تم تعريفه في هذا الكتاب، أي العائد الذي يأتي ببساطة من خلال امتلاك رأس المال بغض النظر عن أي مكافأة على العمل المطلوب لإدارته.

	متوسط العائد الحقيقي السنوي (بعد خصم التضخم وكل النفقات الإدارية والرسوم المالية)(%)
%8.2	كل الجامعات (850)
%10.2	هارفارد، وييل، وبرينستون
%8.8	الأوقاف الأكبر من مليار دولار (60)
%7.8	الأوقاف التي تتراوح قيمتها بين 500 مليون دولار ومليار دولار (66)
%7.1	الأوقاف بين 100 مليون دولار و500 مليون دولار (226)
%6.2	الأوقاف التي تقل قيمتها عن 100 مليون دولار (498)

الجدول 12.2: العائد على أوقاف رأس المال في الجامعات الأمريكية، الفترة 1980-2010

ملحوظة: بين عامي 1980 و2010، حصدت الجامعات الأمريكية عائدًا سنويًا حقيقيًا متوسطًا يبلغ 8.2 في المائة على أوقافها من رأس المال، وأكثر من هذا حتى بالنسبة للأوقاف الأكبر. كل العوائد المذكورة هنا بخصم التضخم (2.4 في المائة سنويًا بين عامي 1980 و2010) وكل النفقات الإدارية والرسوم المالية.

المصادر: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c.

الاستنتاج الثاني الذي يظهر بوضوح من الجدول 12.2 هو أن العائد يتزايد بسرعة مع حجم الوقف. فبالنسبة لل 500 جامعة من الـ 850 التي يقل حجم صندوق الوقف الخاص بها عن 100 مليون دولار كان متوسط العائد 6.2 في المائة في 1980-2010 (و5.1 في المائة في الفترة 1990-2010)، والذي هو فعلًا مرتفع جدًا، وأعلى بقدر كبير من متوسط العائد



على كل الثروة الخاصة في تلك الفترات[429]. كلما زاد حجم الوقف كلما زاد العائد. فبالنسبة للستين جامعة التي تملك أوقافًا فوق المليار دولار، كان متوسط العائد 8.8 في المائة في فترة الأعوام 1980-2010 (و7.8 في المائة في 1990-2010). وبالنسبة لثلاثي القمة (هارفارد وييل وبرينستون)، الذي لم يتبدل منذ عام 1980، كان العائد 10.2 في المائة في فترة الأعوام 1980-2010 (و10 في المائة في 1990-2010)، أي ضعف عائد المؤسسات ذات صناديق الأوقاف الأصغر حجمًا.[430]

ولو نظرنا إلى استراتيجيات الاستثمار في الجامعات المختلفة، سنجد محافظ متنوعة للغاية على كل المستويات مع تفضيل واضح للأسهم الأمريكية والأجنبية وسندات القطاع الخاص (لا تمثل السندات الحكومية، بالذات أوراق الخزينة الأمريكية التي لا تدر عائدًا جيدًا، سوى أقل من 10 في المائة من كل هذه المحافظ الاستثمارية، وتكاد تغيب تمامًا من صناديق الأوقاف الأكبر).

كلما صعدنا لأعلى سلم صناديق الأوقاف، كلما وجدنا «استراتيجيات استثمارية بديلة»، أي استثمارات ذات عائد شديد الارتفاع مثل أسهم في صناديق الاستثمار المباشر، أو أسهم أجنبية غير مقيدة في البورصة (تحتاج خبرات هائلة)، واستثمارات في صناديق تحوط، ومشتقات وعقارات ومواد أولية تتضمن الطاقة والموارد الطبيعية والمنتجات المرتبطة بها (هذه الاستثمارات أيضًا تتطلب خبرات متخصصة وتقدم عوائد محتملة مرتفعة جدًا)[431].
ولو أننا أخذنا في الاعتبار أهمية «الاستثمارات البديلة» في هذه المحافظ الاستثمارية المتنوعة، وهي استراتيجيات لا يجمع بينها سوى أنها تتخلى عن استراتيجيات الاستثمار المعتادة في الأسهم والسندات المتاحة للجميع، نجد أنها لا تمثل إلا 10 في المائة من المحافظ الاستثمارية في المؤسسات ذات الأوقاف التي تقل عن 50 مليون يورو، التي يتراوح حجم أوقاف ريعها بين 50 إلى 100 مليون يورو، و35 في المائة في الأوقاف بين 100 و500 مليون يورو و45 في المائة في الأوقاف بين 400 مليون يورو ومليار يورو وأخيرًا 60 في المائة في تلك الأوقاف فوق المليار يورو.

---

(429) نلاحظ على الرغم من هذا أن الاختلاف الرئيسي يبرز من حقيقة أن معظم أصحاب الثروة الخاصة يجب أن يدفعوا ضرائب كبيرة: كان متوسط العائد الحقيقي قبل الضرائب نحو 5 في المائة في الولايات المتحدة في أعوام 1980-2010. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(430) يعود عدد الجامعات في كل فئة والموجود بين الأقواس في الجدول 12.2 على صناديق أوقاف عام 2010 لكن لحماية النتائج من الانحياز تم حساب العوائد بتصنيف الجامعات وفقًا لأوقافها عند بداية كل عقد. وكل النتائج المفصلة متاحة في الملحق الفني على الإنترنت. انظر على وجه الخصوص الجدول S12.2 المتاح على الإنترنت.

(431) يمكن أن يكون العقار استثمارًا مرتفع العائد جدًا لو حدد المرء المشروعات الصحيحة حول العالم. وعمليًا تتضمن تلك عقارات الأعمال والعقارات التجارية والسكنية، وفي العادة على نطاق واسع جدًا.



وتظهر البيانات المتوفرة بشكل لا لبس فيه ، وهي تفصيلية ومتاحة للعامة، أن هذه الاستراتيجيات البديلة للاستثمار هي التي تمكن صناديق الأوقاف الكبيرة جدًا من الحصول على عوائد حقيقية تقترب من 10 في المائة سنويًا، بينما على صناديق الأوقاف الأصغر أن تكتفي بـ 5 في المائة.

من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن تذبذب هذه العوائد سنة بسنة لا يبدو أنه أعظم في الأوقاف الأكبر بأكثر من الأصغر. فالعوائد التي حصلت عليها هارفارد وييل تتباين حول الوسط الحسابي، لكن ليس بأكثر كثيرًا مما تفعل عوائد المؤسسات الأصغر. ولو حسبنا المتوسط على مدار سنوات عديدة، فإن العوائد المتوسطة في المؤسسات الأكبر أعلى بشكل منتظم من الأصغر، مع وجود فجوة تظل ثابتة إلى حد كبير عبر الزمن. بصيغة أخرى، لا ترجع العوائد المرتفعة على الأوقاف الأكبر بالأساس إلى تحمل المخاطر لكن إلى استراتيجية استثمار أكثر تعقيدًا، تنتج بشكل متواصل نتائج أفضل[432].

رأس المال ووفورات الحجم

كيف يمكن تفسير هذه الحقائق؟ من خلال اقتصاديات الحجم economies of scale في إدارة المحافظ الاستثمارية. تنفق جامعة هارفارد حاليًا نحو 100 مليون دولار سنويًا لإدارة صندوق الوقف الخاص بها. هذا المبلغ السخي يذهب لدفع أتعاب وأجور فريق رفيع من مديري المحافظ الاستثمارية قادر على تحديد أفضل فرص الاستثمار حول العالم. لكن بالأخذ في الاعتبار حجم الوقف الخاص بهارفارد (نحو 30 مليار دولار)، فإن 100 مليون دولار كتكلفة لخدمات الإدارة تمثل فقط نسبة فوق الـ 0.3 في المائة سنويًا. لو أن دفع هذا المبلغ يجعل من الممكن الحصول على عائد يبلغ 10 في المائة بدلًا من 5 في المائة، فمن الواضح أنها صفقة ممتازة.

على الجانب الآخر، لا تستطيع جامعة لديها وقف بمليار دولار فقط (وهو مبلغ كبير على الرغم من أي شيء) أن تدفع 100 مليون دولار، أي 10 في المائة من محفظتها - كتكاليف للإدارة. عمليًا، لا تدفع أي جامعة أكثر من 1 في المائة من أجل إدارة المحافظ الاستثمارية، ومعظم الجامعات تدفع أقل من 0.5 في المائة. فمن أجل إدارة أصول بقيمة مليار دولار يمكن دفع 5 ملايين دولار، وهو ما لا يكفي للحصول على خدمات هذا النوع من المختصين في الاستثمارات البديلة ممن يمكن توظيفهم مقابل 100 مليون دولار.

أما بالنسبة لكلية شمال آيوا، التي لديها وقف بـ 11.5 مليون دولار، فحتى الواحد في المائة سنويًا سيساوي فقط 115 ألف دولار، وهو ما يكفي بالكاد لدفع أجور مستشار مالي

---

(432) يتأكد ذلك من خلال حقيقة أن التصنيفات النسبية لا تتغير كثيرًا على مدار فترة الثلاثين عامًا 1980-2010. ويبقى سلم الأوقاف الجامعية كما هو إلى حد كبير.



لنصف أو ربع الوقت، بحسب أسعار السوق. بالطبع، سينبغي على أي مواطن أمريكي، دخله يقع عند وسيط توزيع الدخل، ولديه 100 ألف دولار فقط كي يستثمرها، أن يكون هو نفسه مدير أمواله. وربما عليه أن يعتمد على نصيحة شقيق زوجته. لنكن متأكدين، المستشارون الماليون ومديرو الأموال ليسوا معصومين (وهو أقل ما يمكن أن يقال)، لكن قدرتهم على تحديد الاستثمارات الأكثر ربحية هو السبب الأساسي في أن صناديق الأوقاف الأكبر تحصل على عوائد أكبر.

هذه النتائج مدهشة لأنها تلخص بطريقة واضحة وملموسة على وجه الخصوص إلى أي مدى يمكن للأوقاف التي هي أصلًا كبيرة أن تفضي إلى عوائد أفضل، ومن ثم إلى تفاوتات مؤثرة في العوائد على رأس المال. هذه العوائد المرتفعة هي المسؤولة بالأساس عن رغد معظم الجامعات الأمريكية المرموقة، وليس هبات الخريجين التي تمثل تدفقًا ماليًا أصغر بكثير، فقط عشر إلى خمس العائد على الوقف[433].

على الرغم من هذا، يجب تأويل تلك النتائج بحذر. تحديدًا، سيكون من المبالغة أن نحاول استخدامها للتنبؤ بكيفية تطور اللامساواة في الثروة عالميًا على مدار العقود القليلة المقبلة. أحد الأسباب هو أن العوائد شديدة الارتفاع التي نراها في فترة أعوام 1980-2010 تعكس جزئيًا عودة أسعار الأصول (الأسهم والعقارات) عالميًا للارتفاع طويل الأجل، وهو الأمر الذي قد لا يستمر (في هذه الحالة سيكون من اللازم تخفيض هذه العوائد طويلة الأجل التي ناقشناها أعلاه إلى حد ما في المستقبل)[434]. والسبب الآخر هو أنه يمكن لاقتصادات الحجم أن تؤثر أساسًا على المحافظ الكبيرة ويقل أثرها على الثروات الأكثر «تواضعًا» التي تبلغ ما بين 10 إلى 50 مليون يورو، والتي كما لاحظنا تمثل حصة أكبر بكثير من إجمالي الثروة العالمية من حصة أصحاب المليارات في فوربس. أخيرًا، باستبعاد أتعاب الإدارة، تبقى هذه العوائد مرهونة بقدرة المؤسسة على اختيار المديرين الملائمين.

غير أن العائلة ليست مؤسسة. ودائمًا ما يجيء الوقت الذي يبدد فيه الطفل المتلاف ثروة العائلة، وهو الأمر المستبعد بالنسبة لمؤسسة هارفارد، ببساطة لأن عددًا ما من الناس

---

(433) كي نأخذ جامعة هارفارد كمثال، تظهر التقارير المالية السنوية أن صندوق الوقف قد ولَّد عائدًا متوسطًا حقيقيًا يبلغ 10 في المائة بين عامي 1990 و2010، بينما أضافت الهبات الجديدة متوسطًا قدره نحو 2 في المائة سنويًا إلى الوقف. بالتالي وصل إجمالي الدخل الحقيقي (من العائد على الوقف والهبات) إلى 12 في المائة من الوقف: جزء منه يصل إلى 5 في المائة من الوقف تم استخدامه لسداد النفقات الجارية للجامعة. بينما تمت إضافة الـ 7 في المائة الباقية للوقف. مكّن ذلك الوقف من زيادة حجمه من 5 مليارات دولار في عام 1990 إلى حوالي 30 مليار دولار في عام 2010، في الوقت الذي سمح فيه للجامعة باستخدام تدفق سنوي من الموارد أكبر بمرتين ونصف مما تلقته كهبات.

(434) نلاحظ على الرغم من ذلك أن عودة أسعار الأصول التاريخية يبدو وأنها لم تضف أكثر من نقطة واحدة من العائد الإضافي السنوي. وهذا قدر قليل جدًا إذا ما قورن بمستوى العائد الذي كنت أناقشه. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



سيتقدمون للحيلولة دون ذلك. ولأن الثروات العائلية عرضة لهذا النوع من «الصدمة» العشوائية فمن غير المحتمل أن اللامساواة في الثروة ستنمو إلى ما نهاية على المستوى الفردي، بل سيتقارب توزيع الثروة متجهًا إلى توازن معين.

على الرغم من ذلك هذه الأفكار ليست مطمئنة تمامًا. ففي كل الأحوال سيكون الاعتماد فقط على القوة الأبدية، لكن التعسفية للتفسخ العائلي في الحد من تكاثر أصحاب المليارات في المستقبل، شيئًا شديد التهور. فكما أشرنا، يقتضي الأمر فقط فجوة r - g ذات حجم بسيط من أجل الحصول على توزيع فائق اللامساواتية في الثروة. ولا يحتاج العائد على رأس المال لأن يرتفع إلى 10 في المائة لكل الثروات الكبيرة. فستكفي فجوة أصغر لإنتاج صدمة لامساواتية كبرى.

هناك نقطة مهمة أخرى، هي أن الأغنياء يبتدعون بشكل متواصل أبنية قانونية جديدة، تزداد تعقيدًا أكثر وأكثر، كمأوى لثرواتهم. تفيد صناديق الأوقاف والمؤسسات الخيرية وغيرها في تجنب الضرائب لكنها أيضًا تحجم حرية الأجيال القادمة في أن تفعل ما ترغب فيه بالأصول المتعلقة بها. بصيغة أخرى، إن الحدود بين الأفراد الخطائين وبين تلك المؤسسات الأبدية ليست قاطعة الوضوح كما يُعتقد أحيانًا. فمن الناحية النظرية، تم تخفيف القيود على حقوق الأجيال اللاحقة عندما تم إلغاء نظام ترتيب الورثة قبل أكثر من مائتي سنة (انظر الفصل العاشر). إلا أنه عمليًا يمكن التحايل على القواعد عندما تتطلب الأمور ذلك. على وجه التحديد، من الصعب عادةً التمييز تمامًا بين المؤسسات العائلية الخاصة وبين المؤسسات الخيرية حقًا.

في الواقع، تستخدم العائلات المؤسسات في العادة لأغراض خاصة وخيرية على حد سواء، وتكون حريصة في العموم على الاحتفاظ بتحكمها في أصولها حتى عندما يتم إيواؤها في مؤسسة خيرية[435]. وليس من السهل عادةً معرفة حقوق الأطفال والأقارب بالضبط في هذه الأبنية المركبة، لأنه عادةً ما يتم إخفاء التفاصيل المهمة في وثائق قانونية غير متاحة بشكل عام. في بعض الحالات، يوجد وقف عائلي وظيفته بالأساس أنه أداة استثمار للإرث جنبًا إلى جنب مع مؤسسة لها أغراض ذات طابع خيري أكبر[436]. من المثير أيضًا للاهتمام

(435) مثلًا، لأن بيل جيتس يحتفظ بسيطرة فعالة على أصول مؤسسة بيل وميليندا، تختار فوربس أن تحسب هذه الأصول ضمن ثروة جيتس الخاصة. الاحتفاظ بالسيطرة لابدو وأنه يتسق مع فكرة الهبة الزاهدة.

(436) وفقًا لبيرنار آرنو، بالنسبة لصاحب الحصة الأكبر في شركة إل في إم إتش وهي شركة رائدة عالميًا في سلع الترفيه، ليس غرض المؤسسة البلجيكية التي تتولى أصوله، خيريًا ولا ماليًا بل هي قاطرة للتركة. « من بين أبنائي الخمسة وابني أخي هناك بالتأكيد واحد سوف يثبت قدرته على أن يتولى الأمور حينما أذهب»، بحسب ما قاله الرجل. لكنه يخشى المنازعات. وبوضع أصوله في المؤسسة، فهو يجبر ورثته على التصويت بشكل لا يقبل الانفصال «يضمن بقاء المؤسسة لو مت وصار ورثتي غير قادرين على أن يتفقوا». انظر جريدة لوموند، 11 أبريل 2013.



أن نشير إلى أن حجم الهبات المعلنة للسلطات الضريبية دائمًا ما ينخفض بشكل هائل عندما يتم تشديد الرقابة (مثلًا عندما يطلب من المانحين تقديم فواتير دقيقة، أو عندما يُطلب من المؤسسات تقديم بيانات مالية أكثر تفصيلًا تشهد أنه يتم احترام غرضها الرسمي في الواقع، وأن الاستخدام الخاص للمؤسسة لا يتعدى حدودًا معينة)، مما يؤكد فكرة المسامية والتداخل إلى حد ما بين الاستخدامات العامة والخاصة لهذه الكيانات القانونية(437). في نهاية الأمر، من الصعوبة بمكان أن نقول على وجه التحديد ما هي نسبة المؤسسات التي تستوفي أغراضًا يمكن حقًا وصفها بأنها في إطار المصلحة العامة(438).

ما أثر التضخم على اللامساواة في عوائد رأس المال؟

تقترح علينا النتائج المتعلقة بالعوائد على الأوقاف الجامعية أنها قد تكون أيضًا مفيدة في أن نقول بعض الكلمات عن العائد الخالص على رأس المال، وآثار التضخم على اللامساواة.

كما أظهرت في الفصل الأول كان معدل التضخم في البلاد الغنية مستقرًا عند نحو 2 في المائة منذ ثمانينات القرن الماضي. هذا المستوى المعياري الجديد أقل كثيرًا من معدلات الذروة التضخمية التي شهدها القرن العشرين، وفي الوقت نفسه أعلى بكثير من الصفر تضخم، أو ذلك الذي يقارب الصفر فعليًا، الذي هيمن في القرن التاسع عشر وحتى الحرب العالمية الأولى. في البلاد الناشئة، يزيد التضخم حاليًا عما هو عليه في الدول الغنية (في العادة أكثر من 5 في المائة). إذن السؤال هو ما يلي: ما أثر تضخم يبلغ 2 في المائة أو حتى 5 في المائة وليس صفر في المائة على عوائد رأس المال؟

يعتقد بعض الناس خطأً أن التضخم يقلل متوسط العائد على رأس المال. هذا غير حقيقي لأن متوسط سعر الأصل (أي متوسط سعر العقار والأوراق المالية) يميل للارتفاع بنفس معدل أسعار المستهلكين. فلنأخذ بلدًا برصيد رأسمال يساوي ست سنوات من الدخل القومي $\beta=6$ وحيث يبلغ نصيب رأس المال في الدخل القومي 5 في المائة $r = 5$. لنتخيل أن التضخم في هذا البلد يزيد من 0 إلى 2 في المائة سنويًا. هل سينخفض متوسط العائد على رأس المال حقًا من 5 في المائة إلى 3؟ من الواضح أن الإجابة لا.

للمقاربة الأولى، لو أن أسعار المستهلكين ارتفعت بـ 2 في المائة سنويًا، فإذن من الغالب أن أسعار الأصول ستزيد أيضًا بـ 2 في المائة سنويًا في المتوسط. ولن يكون هناك أرباح رأسمالية ولا خسائر رأسمالية، وسيبقى العائد على رأس المال عند 5 في المائة. في المقابل، من الوارد أن يغير التضخم توزيع هذا العائد المتوسط بين المواطنين الأفراد. المشكلة هي أنه في

---

(437) تتناول أعمال جابرييل فاك وكاميل لاندي، القائمة على هذا النوع من الإصلاحات في الولايات المتحدة وفرنسا، هذه النقطة بشكل بليغ. انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(438) من أجل تقدير غير كامل عن الولايات المتحدة، انظر الملحق الفني على الإنترنت.



الممارسة دائمًا ما تكون عمليات إعادة التوزيع بفعل التضخم معقدة وذات أبعاد متعددة، ولا يمكن التنبؤ بها، ولا التحكم فيها في أكثر الأحيان.

يعتقد الناس أحيانًا أن التضخم هو عدو الريع، وأن ذلك قد يفسر جزئيًا لماذا تحب المجتمعات الحديثة التضخم. هذا الأمر صحيح بشكل جزئي، بمعنى أن التضخم يجبر أناسًا على تكريس المزيد من الانتباه لرأسمالهم. عندما يوجد التضخم، فإن أي شخص يرضى بالجثوم فوق كومة من الأوراق النقدية، سيرى كومته تتلاشى أمام عينيه، تاركةً إياه بلا شيء حتى لو كانت الثروة غير خاضعة للضريبة. في هذا السياق، التضخم هو بحق ضريبة على الأغنياء الخاملين، أو بشكل أكثر تحديدًا، على الثروة التي لا يتم استثمارها. لكن كما أشرت أكثر من مرة بالفعل، يكفي استثمار ثروة المرء في الأصول الحقيقية كالعقارات أو حصص الأسهم من أجل تفادي ضريبة التضخم بشكل كامل[439]. وتؤكد نتائجنا المتعلقة بصناديق الأوقاف الجامعية هذا بأوضح ما يكون. لا يوجد أي شك في أن تضخمًا يبلغ 2 في المائة، عوضًا عن 0 في المائة، لا يمنع الثروات الكبيرة بأية حال من الحصول على عوائد حقيقية مرتفعة جدًا.

يمكن حتى للمرء أن يتخيل أن التضخم يميل لأن يُحسن الوضع النسبي للأشخاص الأكثر ثراء بالمقارنة بالأقل غنى، وذلك بأنه يعزز أهمية المديرين والوسطاء الماليين. فلا يمكن لشخص يمتلك 10 أو 50 مليون يورو أن يتحمل تكلفة مديري الاستثمار الذين تتحملهم هارفارد، لكن يمكنهم على ذلك أن يدفعوا لمستشارين ماليين وسماسرة أسهم من أجل تخفيف آثار التضخم. بالمقابل، فإن شخصًا يرغب في استثمار 10 أو 50 مليون يورو، لن يعرض عليه سمساره نفس الاختيارات (لو أن لديه سمسارًا). فالتفاعلات مع المستشارين الماليين تكون قصيرة، والعديد ممن هم في هذه الفئة يحتفظون بأغلب مدَّخراتهم في حسابات جارية تدفع فائدة قليلة أو لا تدفع فائدة على الإطلاق، و/ أو حسابات ادِّخارية تدفع فائدة تزيد بقدر طفيف عن معدل التضخم. علاوة على هذا، فإن بعض الأصول تكشف عن آثار حجم خاصة بها، لكنها في العموم ليست متاحة للمستثمرين الصغار.

من المهم أن ندرك أن هذه اللامساواة في القدرة على النفاذ للاستثمارات الأعلى عائدًا حقيقة واقعة بالنسبة للجميع (ومن ثم أوسع كثيرًا من الحالة القصوى الممثلة في الاستثمارات البديلة التي تتوفر فقط لأغنى الأفراد وأكبر الأوقاف). على سبيل المثال، تتطلب بعض الأدوات المالية حدًا أدنى من الاستثمارات قيمته كبيرة (في نطاق مئات الآلاف من اليوروهات)، وبالتالي ينبغي على المستثمرين الصغار أن يكتفوا بفرص أقل ربحية (مما يسمح للوسطاء بأن يطلبوا أتعابًا أكبر من كبار المستثمرين نظير خدماتهم).

آثار الحجم تلك مهمة على وجه الخصوص فيما يتعلق بالعقارات. عمليًا، العقار أهم

(439) انظر الفصل الخامس.



أنواع الأصول المالية بالنسبة للأغلبية الكاسحة من السكان. لأغلب الناس، أبسط وسيلة للاستثمار هي شراء منزل. يوفر ذلك الحماية في مواجهة التضخم (بما أن سعر المنازل يرتفع عمومًا بنفس سرعة أسعار المستهلكين على الأقل)، ويسمح أيضًا للمالك بتجنب دفع الإيجار، الذي يتساوى مع عائد حقيقي على الاستثمار بقيمة 3-4 في المائة سنويًا. لكن بالنسبة لشخص معه ما بين 10 إلى 50 ألف يورو، لا يكفيه أن يقرر شراء منزل، فالإمكانية قد لا تكون موجودة. وحتى بالنسبة لشخص لديه 100 أو 200 ألف يورو لكنه يعمل في مدينة كبيرة في وظيفة لا ينتمي أجرها للشريحتين المئويتين الثانية أو الثالثة على قمة سلم الأجور، فقد يصعب عليه شراء منزل أو شقة، حتى لو كان مستعدًا للاستدانة لمدة طويلة ودفع معدل فائدة مرتفع. نتيجة لهذا، سيظل أولئك الذين يبدأون بثروات صغيرة مستأجرين في العادة، وعليهم بالتالي دفع إيجار كبير (موفرين بذلك عائدًا مرتفعًا على رأس المال لصاحب البيت) لفترة طويلة من الزمن، في الأغلب مدى الحياة، بينما حساب الادّخار الخاص بهم محميٌّ بالكاد من التضخم.

في مقابل ذلك، فإن شخصًا يبدأ بثروة أصلية أكبر بفضل إرث أو هبة، أو شخص يتقاضى راتبًا مرتفعًا بما يكفي، أو الاثنين معًا، فسرعان ما سيكون في وضع يمكنه من شراء منزل أو شقة، وبالتالي الحصول على عائد حقيقي بقيمة 3-4 في المائة على الاستثمار. بينما يظل قادرًا على ادّخار المزيد بفضل أنه لا يدفع أي إيجار.

هذه القدرة المتفاوتة على الحصول على العقارات كأحد آثار حجم الثروة كانت موجودة بالطبع على الدوام(440). ربما قد يفلح المرء في الالتفاف على الحواجز بشراء شقة أصغر مما يحتاج (من أجل تأجيرها للغير)، أو بالاستثمار في أنواع أخرى من الأصول. لكن التضخم الحديث قد زاد من حدة المشكلة بدرجة كبيرة. ففي القرن التاسع عشر، وعندما كان التضخم يساوي صفرًا، كان من السهل نسبيًا لمدَّخر صغير أن يحصل على عائد حقيقي يبلغ 3 أو 4 في المائة، مثلًا عن طريق شراء سندات حكومية. اليوم، لا يستطيع العديد من صغار المدَّخرين التمتع بمثل هذه العوائد.

للتلخيص، الأثر الرئيسي للتضخم ليس هو خفض متوسط العائد على رأس المال لكن إعادة توزيعه. وحتى برغم أن آثار التضخم مركبة ومتعددة الأبعاد، فإن أكثرية الأدلة تشير إلى أن إعادة التوزيع التي يحفزها التضخم تضرُّ الأقل ثراء بالأساس وتنفع الأغنى. ومن ثم فهي تعمل في عكس الاتجاه المطلوب. للتأكيد، قد يقلّص التضخم قليلًا من العائد الخالص على رأس المال بأن يجبر الكل على إنفاق المزيد من الوقت في القيام بإدارة الأصول. وقد يقارن

(440) الأمر أسوأ حتى في القرن التاسع عشر على الأقل في المدينة، وبالذات في باريس، حيث كانت معظم المباني قبل الحرب العالمية الأولى غير مقسمة إلى شقق. احتاج المرء لذلك أن يكون ثريًا بما يكفي لشراء مبنى بكامله.



المرء بين هذا التغير التاريخي وبين زيادة معدل إهلاك رأس المال في الأجل الطويل، الذي يتطلب قرارات استثمارية متواترة أكثر وأصولًا جديدة بدلًا من الأصول القديمة[441]. في كلتا الحالتين، على المرء أن يعمل بجد أكبر اليوم للحصول على عائد معين: فلقد أصبح رأس المال أكثر حركية. لكن هذه وسائل غير مباشرة، وغير فعَّالة نسبيًا لمواجهة الريع. وتشير الأدلة إلى أن الزيادة الطفيفة في العائد الخالص على رأس المال بفعل هذه الأسباب أصغر كثيرًا من الزيادة في اللامساواة في عوائد رأس المال، وأنها توجه تهديدًا محدودًا للثروات الأكبر تحديدًا. لا يقضي التضخم على الريع، وهو في الأغلب يساعد على جعل توزيع رأس المال أكثر لامساواتية.

لتجنب أي سوء فهم، دعوني أقول على الفور إنني لا أقترح عودة لقاعدة الذهب أو التضخم الذي يساوي الصفر. ففي ظل بعض الشروط، قد يكون للتضخم فضائل، برغم أنها تكون أقل مما يتم تخيله أحيانًا. سأعود إلى هذا عندما أناقش دور البنوك المركزية في خلق النقود بالذات في أوقات الأزمة المالية والديون السيادية الكبيرة. توجد وسائل في مستطاع بسطاء الحال للنفاذ إلى ادِّخار مجزٍ في غياب التضخم الصفري أو السندات الحكومية الخاصين بالقرن التاسع عشر. لكن من المهم أن ندرك أن التضخم اليوم أداة خشنة للغاية، وعادة ما تؤدي لآثار عكسية، لو أن الهدف هو تفادي العودة إلى مجتمع لأصحاب الريع أو بشكل أكثر عمومية، تقليص تفاوتات الثروة. إن فرض ضريبة تصاعدية على رأس المال سياسة مناسبة أكثر من حيث الشفافية الديمقراطية، ومن حيث الفعالية في الواقع.

العائد على صناديق الثروة السيادية: رأس المال والسياسة

سنبحث الآن حالة صناديق الثروة السيادية التي نمت بشكل كبير في السنوات الأخيرة، بالذات في البلاد المصدرة للنفط.

للأسف، هناك معلومات قليلة متاحة للعامة فيما يتعلق باستراتيجيات الاستثمار والعوائد التي تحصل عليها صناديق الثروة السيادية مقارنة بما يتوفر بشأن صناديق الأوقاف الجامعية. وهذا مثير للأسف أكثر وأكثر لأن العواقب المالية أكبر بدرجة هائلةً. ينشر صندوق الثروة السيادي النرويجي، الذي تبلغ قيمته وحده أكثر من 700 مليار يورو في عام 2013 (ضعف مجموع حجم الأوقاف الجامعية الأمريكية) التقارير المالية الأكثر تفصيلًا. ويبدو أن استراتيجيته الاستثمارية كانت نمطية، على الأقل في البداية، بالمقارنة بالأوقاف الجامعية. جزئيًا بلا شك لأنها كانت عُرضة للفحص العام (وقد يكون أن شعب النرويج كان أقل استعدادًا لقبول استثمارات ضخمة في صناديق التحوط والأسهم غير المدرجة في

(441) انظر الفصل الخامس.



البورصة من مؤسسة هارفارد)، وأن عوائدها لم تكن جيدة بالقدر نفسه حسب الظاهر[442].

وقد حصل مسؤولو الصندوق أخيرًا على تخويل بتوجيه أموال أكثر للاستثمارات البديلة (خصوصًا في العقارات الدولية)، وقد تكون العوائد أعلى في المستقبل. نلاحظ أيضًا ان إدارة الصندوق تكلف أقل من 0.1 في المائة من أصوله (بالمقارنة بـ 0.3 في المائة بالنسبة لهارفارد) لكن بما أن الصندوق النرويجي أكبر بعشرين مرة من وقف هارفارد، فإن هذا القدر كافٍ لتحمل تكلفة نصائح استثمارية ضليعة. سنعلم أيضًا أنه أثناء فترة أعوام 1970-2010، تم استثمار نحو 60 في المائة من الأموال التي حصلت عليها النرويج من النفط في الصندوق، بينما ذهبت 40 في المائة سنويًا لنفقات الحكومة.

لا تخبرنا السلطات النرويجية بما تستهدفه للصندوق في الأجل الطويل أو متى يمكن أن يبدأ البلد في استهلاك كل أو جزء من العوائد على استثماراته. في الأغلب أنهم أنفسهم لا يعرفون، فكل شيء يعتمد على الكيفية التي ستتطور بها احتياطيات النفط النرويجية، بالإضافة إلى سعر برميل النفط وعوائد الصندوق في العقد الذي أمامنا.

لو نظرنا إلى الصناديق السيادية الأخرى، على وجه التحديد في الشرق الأوسط، نجد للأسف أنها أقل شفافية بكثير من الصندوق النرويجي. وكثيرًا ما تكون تقاريرها المالية غثة للغاية. وفي العموم يستحيل معرفة ما استراتيجياتها الاستثمارية تحديدًا، كما تتم مناقشة العوائد في غياب الشفافية في أحسن الأحوال، بينما لا تتمتع التقارير بالاتساق بين العام والآخر.

يتحدث أحدث التقارير المنشورة من قبل هيئة الاستثمار في أبو ظبي، التي تدير أكبر صندوق سيادي في العالم (حجمه مقارب للصندوق النرويجي)، عن عائد حقيقي يزيد عن 7 في المائة سنويًا في فترة الأعوام 1990-2010، وأكثر من 8 في المائة للفترة 1980-2010. بالنظر للعوائد التي حصلت عليها الأوقاف الجامعية، تبدو هذه الأرقام مقبولة تمامًا لكن في غياب معلومات سنوية مفصلة، من الصعب أن نقول المزيد.

من الشيق أن نشير إلى أن الصناديق المختلفة تتبع استراتيجيات استثمار متباينة جدًا، والأكثر من ذلك أنها تتعلق بطرق مختلفة للتواصل مع الرأي العام ومقاربات مختلفة للغاية في السياسة الدولية. فأبوظبي صريحة بخصوص عوائد الصندوق، بينما يتجنب صندوق الثروة السيادي للمملكة العربية السعودية لفت الأنظار، وهو الذي يصنف ثالثًا بعد صندوقي أبوظبي والنرويج من بين صناديق الثروة السيادية الخاصة بالبلاد المصدرة للنفط،

(442) كان متوسط العائد الاسمي للأعوام 1998-2012 5 في المائة فقط سنويًا. من الصعب مقارنة هذه العوائد بعوائد الأوقاف الجامعية، لكن بشكل جزئي بفعل أن الفترة 1998-2012 لم تكن جيدة بقدر فترة 1990-2010 أو 1980-2010، (وللأسف تعود الإحصاءات النرويجية فقط لعام 1998) وبسبب أن هذا العائد المنخفض نسبيًا كان يرجع في جزء آخر إلى ارتفاع قيمة الكرونة النرويجية.



وقبل الكويت وقطر وروسيا. وتخاطب دول الخليج العربي النفطية الصغيرة بشكل واضح المجتمع المالي الدولي على أنها المتلقي الأساسي لتقاريرها، وهي دول لديها عدد سكان أقل من أن يقلقها. أما التقارير السعودية فهي أكثر رصانة وتقدم معلومات ليس فقط عن احتياطيات النفط وإنما أيضًا عن الحسابات القومية وميزانية الدولة. وتتوجه هذه التقارير بشكل واضح لشعب المملكة العربية السعودية الذي اقترب تعداده من 20 مليون نسمة في عام 2010، أي ما زال قليلًا بالمقارنة بالبلاد الكبيرة في المنطقة (إيران 80 مليونا، مصر 85 مليونًا، العراق 35 مليونًا) لكنه أكبر من الدول الخليجية المصغرة[443].

ذلك ليس الفارق الوحيد. فالصناديق السعودية يبدو وأنها تتبع استراتيجيات استثمارية أقل مجازفة. وفقًا للوثائق الرسمية، كان متوسط العائد على صندوق الثروة السيادي السعودي لا يزيد على 2-3 في المائة بالأساس بسبب أن معظم المال تم استثماره في سندات الخزانة الأمريكية. ولا تقترب التقارير السعودية حتى من تقديم معلومات كافية لنعرف كيف تطورت المحفظة الاستثمارية، لكن المعلومات التي تمدنا بها أكثر تفصيلًا من التي نجدها في التقارير الإماراتية، وفي هذه النقطة تحديدًا تبدو دقيقة.

لماذا قد تختار المملكة العربية السعودية الاستثمار في سندات الخزانة الأمريكية عندما يمكنها الحصول على عوائد أفضل كثيرًا من غيرها؟ السؤال يستحق الطرح، خاصة أن صناديق الأوقاف الجامعية الأمريكية توقفت عن الاستثمار في دين حكومتها قبل عقود، وتجول العالم بحثًا عن أفضل عائد، مستثمرةً في صناديق التحوط والأسهم غير المدرجة في البورصة وعقود المشتقات على السلع. للتأكيد، تقدم الخزانة الأمريكية ضمانة استقرار تحسد عليها في عالم غير مستقر، ومن الممكن أن الرأي العام السعودي لا يستسيغ الاستثمارات البديلة. غير أنه ينبغي أخذ الجوانب السياسية والعسكرية لهذا الاختيار في الاعتبار، حتى على الرغم من أنه لا يتم الإقرار بها علنًا. فليس من غير المنطقي أن تُقرض السعودية الدولة التي تحميها عسكريًا بفائدة منخفضة. وفي حدود علمي، لم يحاول أحد أبدًا أن يحسب العائد على مثل هذا الاستثمار على وجه التحديد لكن من الواضح أنه يبدو مرتفعًا. فلو لم تدفع الولايات المتحدة بمساندة القوى الغربية الجيش العراقي إلى خارج الكويت في عام 1991، لكانت العراق في الغالب قد هددت حقول النفط السعودية في الخطوة التالية، وربما انضمت دول أخرى بالمنطقة كإيران إلى المواجهة من أجل إعادة توزيع ريع النفط في الإقليم.

إن القوى المحركة للتوزيع العالمي للثروة هي في الوقت نفسه اقتصادية وسياسية

(443) وفقًا لتعداد عام 2010، كان عدد السكان الوطنيين في الإمارات العربية المتحدة (التي تمثل أبو ظبي أكبر إماراتها) يزيد قليلًا على المليون (بالإضافة إلى 7 ملايين عامل أجنبي). تبلغ العمالة الوطنية في الكويت الحجم نفسه تقريبًا. أما قطر فلديها 300 ألف مواطن ومليون ونصف المليون أجنبي. أما السعودية فتوظف وحدها 10 ملايين عامل أجنبي (بالإضافة على عدد سكان من المواطنين يبلغ 20 مليون نسمة).



وعسكرية. كان ذلك الحال في الحقبة الاستعمارية، عندما سارعت قوى العصر العظمى، وفي طليعتها بريطانيا وفرنسا، إلى نصب المدفع لحماية استثماراتها. من الواضح أن الشيء نفسه يصدق على القرن الحادي والعشرين، في ظل ترتيب سياسي دولي متوتر يصعب التنبؤ بمعالمه مقدمًا.

هل ستمتلك الصناديق النفطية العالم؟

إلى أي مدى يمكن أن تتطور الصناديق السيادية في العقود القادمة؟ وفقًا للتقديرات المتاحة، المعروفة بعدم دقتها، كان مجموع الاستثمارات في الصناديق السيادية يصل إلى ما يربو على 5300 مليار دولار في عام 2013، منها حوالي 3200 مليار مملوك للدول النفطية (وذلك بإضافة عدد كبير من الصناديق الأصغر حجمًا إلى الصناديق التي ذكرناها آنفًا: مثل دبي وليبيا وكازاخستان والجزائر وإيران وأذربيجان وبروناي وعمان، وغيرها...). إضافة إلى نحو 2100 مليار للصناديق غير النفطية (وهي تحديدًا الصين وهونج كونج وسنغافورة، بالإضافة لعدد من الصناديق الأصغر التابعة للعديد من الدول)[444].

حتى نتذكر ترتيب الأحجام، يمكننا أن نلاحظ أننا بصدد نفس إجمالي حجم ثروات أصحاب المليارات التي ترصدها فوربس (نحو 5400 مليار في عام 2013). في قول آخر، في عالم اليوم، يمتلك المليارديرات تقريبًا 1.5 في المائة من مجموع الثروات الخاصة في العالم، وتمتلك الصناديق السيادية كذلك نفس النسبة. وهو أمر يدعو إلى الاطمئنان حيث إن 97 في المائة من رأس المال العالمي في يد باقي العالم[445]. ويمكننا أيضًا أن نطبق نفس التقديرات المستقبلية التي طبقناها على المليارديرات على الصناديق السيادية، ومن ثم نستنتج أنه لن يكون لها أي أهمية حاسمة -أكثر من 10-20 في المائة من رأس المال العالمي- حتى النصف الثاني من القرن الواحد والعشرين. أي أننا ما زلنا بعيدين عن ذلك اليوم الذي سوف ندفع فيه الإيجار إلى أمير قطر (أو إلى دافع الضرائب النرويجي). هذا حقيقي جزئيًا، ولكننا نبالغ إذا لم نولي الموضوع اهتمامنا. أولًا لأنه يجوز أن نقلق بشأن الإيجار الذي سيدفعه أولادنا وأحفادنا، وليس من الضروري أن ننتظر إلى أن يأخذ التطور هذا المنحى الكبير قبل أن نبدي اهتمامنا. ثم إن جزءًا كبيرًا من رأس المال العالمي يأخذ أشكالًا أقل سيولة (وخاصة في شكل رأس مال عقاري ومهني غير قابل للتداول في أسواق المال)، بحيث يكون نصيب الصناديق

(444) انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(445) علينا أيضًا أن نأخذ في الاعتبار الأصول العامة غير المالية (مباني حكومية، ومدارس، ومستشفيات، وخلافه، إضافة إلى الأصول المالية غير المدرجة بشكل رسمي في الصناديق السيادية) ثم خصم الديون العامة. ويمثل صافي رأس المال العام حاليًا أقل من 3 في المائة في المتوسط في الدول الغنية (وأحيانًا بالسالب)، أي أن هذا الأمر لا يشكل فرقًا كبيرًا. انظر الفصول 3-5. وانظر الملحق الفني على الإنترنت.



السيادية - وإلى حد ما نصيب المليارديرات- في الأصول المالية القابلة للتعبئة، في الحقيقة أكبر[446]، سواء كان ذلك بغرض شراء شركة مفلسة، أم شراء نادي كرة قدم، أم الاستثمار في تجديد حي تغطيةً لتقصير دولة معدمة.

في الواقع، إن قضية تلك الاستثمارات الآتية من دول نفطية حاضرة في قلب الدول الغنية، خاصة في فرنسا، وهي كما سبق ولاحظنا في الجزء الثاني من الكتاب أحد أقل البلاد استعدادًا من الناحية النفسية لهذه العودة الكبيرة لرأس المال. أخيرًا وبشكل خاص، إن الفارق الأساسي بين المليارديرات والصناديق السيادية -على الأقل في حالة الصناديق النفطية - هي أن تلك الأخيرة سوف تنمو بفعل إعادة رسملة العوائد، ولكن أيضًا بسبب الإيرادات النفطية، والتي سوف تنهال على تلك الصناديق خلال العقود التالية. فحتى في ظل عوامل عدم اليقين المرتبطة بهذا الموضوع -سواء بالنسبة لحجم الاحتياطات أم تطور الطلب وأسعار النفط- ما زال هناك العديد من المؤشرات على أن أثر الفوائض البترولية سوف يطغى على أثر العائد السنوي من استغلال الموارد الطبيعية، والذي يعرف بأنه الفرق بين الإيرادات وتكاليف الانتاج. ومنذ منتصف العقد الأول من القرن الحالي، يمثل هذا العائد نحو 5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي (نصفه هو عبارة عن ريع نفطي بحت، والنصف الآخر من كل الموارد الطبيعية الأخرى، وخاصة الغاز والفحم والمعادن والخشب)، وذلك في مقابل 2 في المائة خلال التسعينات، وأقل من 1 في المائة في بداية السبعينات[447].

وفقًا لبعض السيناريوهات المستقبلية، من المتوقع أن يستقر سعر برميل البترول حول 200 دولار منذ السنوات 2020-2030، وذلك مقابل 100 دولار حاليًا (و25 دولارًا في بداية القرن الواحد والعشرين). إذا ما تم إيداع جزء معتبر من ذلك الريع كل عام في صناديق سيادية (هو جزء سنراه ينمو يفوق الوتيرة الحالية بشكل كبير)، قد نجد أنفسنا بسهولة أمام سيناريو تتجاوز فيه أصول الصناديق السيادية 10-20 في المائة من اجمالي الثروة العالمية من هنا وحتى السنوات 2030-2040. ولا يوجد أي قانون اقتصادي يمنع ذلك المسار: الأمر

---

(446) اذا ما استبعدنا العقارات والأصول المهنية غير المدرجة بالبورصة، نجد الأصول المالية بالمعنى الضيق للكلمة تمثل بين ربع إلى ثلث الثروة الخاصة في عام 2010، أي ما بين عام إلى عام ونصف العام من الناتج المحلي الإجمالي العالمي (وبدلًا من أربع سنوات). وتمثل الصناديق السيادية إذن ما يعادل 5 في المائة من الأصول المالية العالمية. نحن نشير هنا إلى صافي الأصول المالية التي يملكها القطاع العائلي والحكومات. وأخذا في الاعتبار التشابك الكبير في الملكيات بين الشركات المالية وغير المالية، داخل الدول وأيضًا بين الدول وبعضها البعض، تصبح الأصول المالية الخالصة أكبر كثيرًا: ما يربو على ثلاث سنوات من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. انظر الملحق الفني.

(447) لقد تجاوز الريع من الموارد الطبيعية بالفعل 5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي منذ منتصف سبعينات القرن العشرين وحتى منتصف العقد الذي تلاه. انظر الملحق الفني على الإنترنت.



كله يعتمد على ظروف العرض والطلب، وعلى اكتشافات جديدة أو مصادر جديدة للطاقة، وعلى السرعة التي سيتحول بها الناس عن استخدام النفط.

في كل الأحوال، من شبه المستحيل أن نتفادى أن تواصل الصناديق النفطية نموها الحالي وأن نجد نصيبها من الأصول العالمية وقد تضاعف مرتين أو ثلاث مرات حتى السنوات 2030–2040 مقارنة بـاليوم، وهذا بلا شك تطور كبير.

إذا ما تحقق ذلك التطور، فالأرجح ألا تحتمل الدول الغربية فكرة أن تكون أجزاءٌ كبيرة منها مملوكة للصناديق السيادية، مما يمكن أن يثير في القريب العاجل ردود فعل سياسية متنوعة، كأن تفرض قيودًا على إمكانية شراء واقتناء الصناديق السيادية لأصول عقارية أو صناعية أو مالية قومية، أو حتى شكلًا من أشكال المصادرة الكلية أو الجزئية. لن نكون بصدد رد فعل سياسي عبقري ولا كفء من الناحية الاقتصادية، لكن هو المتاح في يد الحكومة القومية، حتى لو كانت دولة صغيرة الحجم. ويمكننا في المقابل أن نلاحظ أن الدول النفطية نفسها قد بدأت في تقييد استثماراتها الخارجية، وبدأت في الاستثمار الكثيف على أراضيها، لإقامة متاحف وفنادق وجامعات، بل ومحطات تزلج على الجليد بطريقة تشوبها المغالاة من المنطلقات الاقتصادية والمالية الرشيدة. من الممكن النظر إلى هذا التطور على أنه صحوة إدراك مبكرة لمخاطر مصادرة الأصول الخارجية، بعكس الداخلية. ولكن لا يوجد ما يضمن أن تلك العملية سوف تتم بطريقة سلمية: لا أحد يعلم على وجه الدقة أين تقع الحدود النفسية والسياسية التي لا يجب تجاوزها حين نتحدث عن دولة تمتلك أخرى.

هل ستمتلك الصين العالم؟

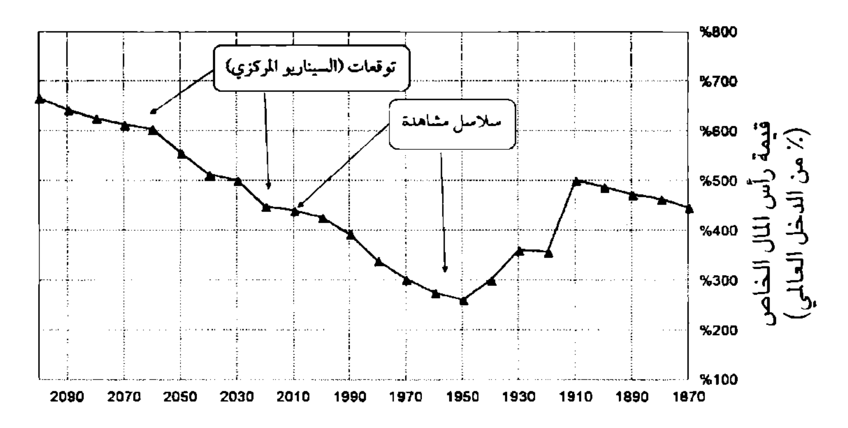
هنا تطرح حالة الصناديق السيادية نفسها بشكل مختلف. لماذا تقرر دولة لا تمتلك موارد طبيعية معينة أن تمتلك بلدًا آخر؟ من الممكن طبعًا أن نفكر في طموح استعماري جديد (نيو كولونيالي)، أو رغبة محضة في السلطة، على غرار العصر الاستعماري الأوروبي. مع الفارق أن الدول الأوروبية كانت تتمتع وقتها بتفوق تكنولوجي يسمح لها بتأمين هيمنتها. أما الصين والدول الناشئة الأخرى غير البترولية فهي تخوض عملية نمو في غاية السرعة. ولكن كل العوامل تشير إلى أنه سيتوقف حالما تتحقق عملية اللحاق المتعلقة بالإنتاجية ومستوى المعيشة. فعملية انتشار المعرفة وتقنيات الإنتاج هي عملية مساواتية فعالة: حالما يلحق الأقل تقدمًا بالأكثر تقدما، يتوقف الأسرع عن النمو.

في السيناريو المركزي لتطور نسبة رأس المال/ الدخل على المستوى العالمي، والذي عرضناه في الفصل الخامس، افترضنا أن معدل الادِّخار في مختلف الدول سوف يستقر عند حدود 10 في المائة من الدخل القومي، بحيث تصل عملية اللحاق إلى نهايتها. في هذه الحالة، سوف يأخذ تراكم رأس المال نسبًا مشابهة في كل الدول. سوف يتراكم جزء كبير من رأس



المال بالطبع في دول آسيا، خاصة الصين، بحسب نصيبها المستقبلي في الانتاج العالمي. ولكن نسبة رأس المال/ الدخل بحسب هذا السيناريو المركزي يجب أن تتخذ قيما متقاربة في كل القارات، دون فارق كبير بين الادّخار والاستثمار في مختلف المناطق. الاستثناء الوحيد هو أفريقيا: في هذا السيناريو المركزي المبين في الشكلين 12.4 12.5–، من المفترض أن تستقر نسبة رأس المال/ الدخل عند مستوى أقل في القارة الأفريقية منه في القارات الأخرى على طول القرن الواحد والعشرين (بالأساس بفضل عملية لحاق اقتصادي أبطأ كثيرًا، ووضع سكاني انتقالي أكثر عنفوانًا)[448].

في إطار نظام يكفل الانتقال الحر لرؤوس الأموال، من المفترض أن يؤدي ذلك منطقيًا إلى تعزيز تدفقات الاستثمارات من القارات الأخرى، خاصة من آسيا والصين. وقد أثرنا سابقًا الأسباب التي من شأنها أن يؤدي ذلك الوضع إلى توترات كبيرة، بدأ بعض منها يتجلى بالفعل في الأفق.



الشكل 12.4: نسبة رأس المال/الدخل في العالم، أعوام 1870-2100

وفقا للسيناريو المركزي، من المتوقع أن تقترب نسبة رأس المال/الدخل على المستوى العالمي من 700٪ بحلول نهاية القرن الواحد والعشرين.

مصادر وسلاسل بيانات، انظر: piketty.pse.ens.fr/capital21c

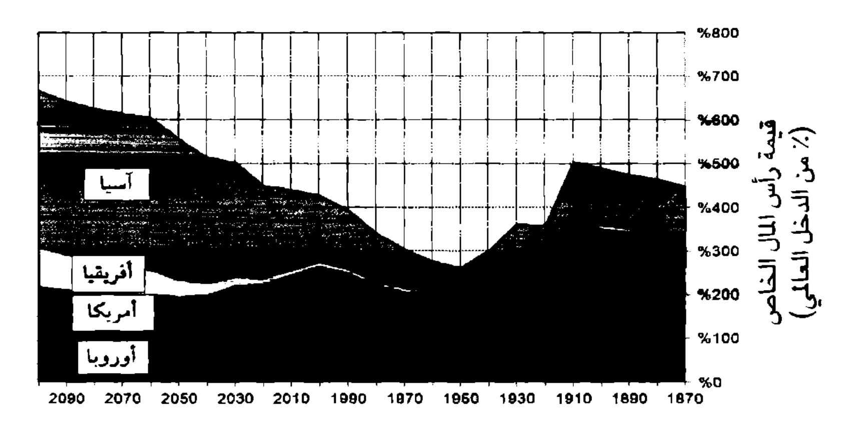
يمكننا بكل تأكيد تصور سيناريوهات أقل توازنية من ذلك السيناريو المركزي. ولكن من

(448) لقد أدخلنا ضمنيًا في فرضياتنا المتعلقة بمعدل الادّخار في الصين في الأجل الطويل (كما في كل الدول الأخرى) كلًا من الادّخار الحكومي والادّخار الخاص. نحن عاجزون تمامًا عن التنبؤ بأشكال العلاقة المستقبلية بين الملكية العامة (خاصة عن طريق الصناديق السيادية) والخاصة في الصين خلال العقود القادمة.



المهم أن نشدد على أن قوى التباعد أقل وضوحًا من حالة الصناديق النفطية، والتي تستند إلى مكاسب غير متناسبة مع احتياجات السكان المالكين لها (خاصة أن أولئك السكان المعنيين عادة ما يكون عددهم ضئيل للغاية)، وهو ما يفضي لمنطق تراكم لا نهائي، بحيث يمكن أن تتحول المتباينة r>g إلى تباعد مستمر في توزيع رأس المال على المستوى العالمي.

للتلخيص: يمكن أن يسمح الريع النفطي فعليًا في حالات معينة، بشراء باقي العالم ومن ثم العيش بعد ذلك على الريوع التي يولدها رأس المال[449].



الشكل 12.5: توزيع رأس المال العالمي، أعوام 1800-2100

وفقا للسيناريو المركزي، من المفترض أن تحوز آسيا ما يقارب نصف رأس المال العالمي في القرن الواحد والعشرين.

مصادر وسلاسل بيانات: piketty.pse.ens.fr/capital21c

في حالة الصين والهند وبقية الدول الناشئة، تختلف الأمور عن ذلك كثيرًا: لأن تلك الدول لديها عدد سكان هائل، احتياجاتهم لا تنتهي، سواء من حيث الاستهلاك أم الاستثمار. قد يكون من الممكن تخيل سيناريوهات تستقر فيها معدلات الادّخار الصينية دائمًا عند مستويات أعلى من المعدلات الأوروبية الأمريكية، مثلًا إذا اختارت الصين نظامًا للمعاشات قائمًا بالكامل على استثمار المدَّخرات وليس على الدفع أولًا بأول، وهو خيار قد يكون مغريًا في حالة نظام بطيء النمو (وأكثر في حالة نمو سكاني بالسالب)[450]. على

(449) نستطيع أن ننسب إلى هذه العملية الشفافة الخاصة بتحول الريع النفطي إلى ريع رأسمالي متنوع ميزة تأكيد ما يلي: لقد أخذ رأس المال عبر التاريخ أشكالًا مختلفة، أراض، وعقارات، ونفط، وأصولا مالية ومهنية... إلخ،- ولكن هذا لم يغير أبدًا من منطقه العميق، أو في كل الأحوال، فعل ذلك بأقل كثيرًا مما نتخيل أحيانًا.

(450) في حالة نظام المعاشات القائم على الدفع أولًا بأول، تستخدم الاشتراكات التي تدفعها القوى =



سبيل المثال إذا ادَّخرت الصين 20 في المائة من دخلها القومي حتى عام 2100، بينما لم تدخر كل من أوروبا وأمريكا سوى 10 في المائة، سوف يؤدي ذلك إلى أن صناديق المعاشات العملاقة في الصين ستمتلك جزءًا كبيرًا من القارة العجوز ومن العالم الجديد بنهاية هذا القرن الحالي[451].

هذا ممكن من الناحية المنطقية، ولكنه احتمال بعيد. من ناحية لأن أصحاب الأجور في الصين والمجتمع بأسره سيفضلون بلا شك، ولسبب وجيه، أن يعتمدوا إلى حد كبير على نظم حكومية للمعاشات قائمة على الدفع أولًا بأول (مثل أوروبا وأمريكا). ومن ناحية أخرى للأسباب السياسية التي سبق وأن ذكرناها أعلاه في حالة صناديق النفط، التي تنطبق تمامًا في حالة صناديق المعاشات الصينية.

التباعد الدولي والتباعد الأوليجاركي

في كل الأحوال، يبدو ذلك التهديد بالتباعد الدولي المرتبط بملكية متزايدة تدريجيًا للدول الغنية من قبل الصين (أو الصناديق السيادية النفطية) أقل وطأة وخطورة بكثير من التباعد الناجم عن نمط الحكم الأوليجاركي، أي العملية التي بمقتضاها تصبح الدول الغنية مملوكة من ملياردير اتها أنفسهم، أو بشكل أعم، عندما تكون البلدان في مجموعها - بما فيها طبعًا الصين والدول البترولية- مملوكة بشكل متزايد من قبل المليارديرات وكبار المليونيرات في العالم. وكما رأينا أعلاه، بدأ هذا الاتجاه في الظهور. وتدعو عوامل مثل الانخفاض طويل الأجل لمعدل النمو العالمي، والمنافسة المشتعلة بين الدول لاجتذاب رؤوس الأموال، إلى الاعتقاد بأن المتباينة $r>g$ سوف تتجلى بشكل أقوى في القرن الحالي.

إذا ما أضفنا لذلك اللامساواة في العائد على رأس المال بحسب الحجم الأصلي لرأس المال، والتي تقوي درجة التعقد التي نراها تتزايد في أسواق المال المعولمة من أثرها، نجد أن كل الأمور تدعو لأن تبلغ أنصبة كل من شرائح الواحد في المائة الأعلى والواحد في الألف الأعلى من السلم العالمي للثروة، في رأس المال العالمي، ذُرًّ غير مسبوقة. قد يكون من الصعب بمكان أن نحدد وتيرة هذا التباعد، ولكن من المؤكد أن التباعد الأوليجاركي يبدو أكثر عنفوانًا من التباعد الدولي[452].

= العاملة بشكل مباشر في دفع المعاشات للمتقاعدين، دون أن يعاد استثمارها. انظر الفصل 13 عن هذه القضايا.

(451) في تلك الحالة، قد يتعلق الأمر بكتلة تتراوح بين ربع ونصف رأس المال الأوروبي والأمريكي (ربما أكثر، بحسب الفرضيات). انظر الملحق الفني على الإنترنت.

(452) يمكن اعتبار التباعد البترولي نوعًا من التباعد الأوليجاركي: لأن الريع البترولي مملوك في يد مجموعة صغيرة من الأشخاص الذين تمنحهم الصناديق البترولية تراكمًا ممتدًا ولا نهائيًا.



علينا أن نصر بشكل خاص على أن الخوف من ابتلاع الصين للغرب في الوقت الحاضر ما هو إلا محض خيال. فالدول الغنية هي في الحقيقة أغنى مما تعتقد. في أوروبا، تبلغ مجموع الثروات العقارية والمالية، مخصومًا منها مجموع ديون القطاع العائلي، في بداية العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين أكثر من 70 مليار يورو، أي ما يمثل بالمقارنة أكثر من عشرين ضعف مجموع الأصول التي تمتلكها مختلف الصناديق السيادية الصينية بالإضافة إلى الاحتياطيات لدى البنك المركزي الصيني، والتي تبلغ 3000 مليار يورو[453].

لذا فالدول الغنية هي أبعد ما يكون عن أن يتم امتلاكها من قبل الدول الفقيرة، إذ على الأخيرة أن تراكم ثروات على مدى عقود طويلة قبل أن يتحقق ذلك الهاجس.

من أين يأتي إذن هذا الاحساس غير العقلاني بنزع الحيازة؟ لا شك أن التفسير يرجع إلى الاتجاه العالمي إلى البحث عن أسباب خارجية للصعوبات الداخلية. مثلًا، نتخيل أحيانًا في فرنسا أن الفاعلين من الأغنياء الأجانب هم المسؤولون عن ارتفاع اسعار العقارات الباريسية. ولكن إذا ما فحصنا بدقة تطور الصفقات بحسب جنسية المشترين ونوع العقارات، نستنتج أن تطور أعداد المشترين الأجانب (أو المقيمين في الخارج) لا يفسر سوى 3 في المائة فقط من الارتفاع في الأسعار. في قول آخر، 97 في المائة من هذا الارتفاع عائد إلى وجود عدد كبير بما يكفي من المشترين الفرنسيين والمقيمين في فرنسا الأغنياء المقبلين على رأس المال العقاري مما يؤدي إلى دفع الأسعار لأعلى[454].

يبدو لي ذلك الإحساس بنزع الحيازة نابعًا بالأساس من أن الثروات شديدة التركز في قلب الدول الغنية (يعتبر رأس المال بالنسبة لجزء كبير من السكان فكرة مجردة)، ومن عملية الانسلاخ السياسي للثروات الكبرى الجارية حاليًا على نطاق واسع. بالنسبة لمعظم السكان في الدول الغنية وخاصة في أوروبا وفرنسا، تبدو تلك الفكرة بأن القطاع العائلي الأوروبي يمتلك أكثر من عشرين ضعف الاحتياطيات الصينية فكرة مجردة إلى حد ما، خاصة أنها ثروات خاصة وليست صناديق سيادية جاهزة للتعبئة الفورية، مثلا لمساعدة اليونان، كما تقترح الصين بشكل محبب خلال السنوات الأخيرة. لكن تظل تلك الثروات الأوروبية

(453) يناهز الناتج المحلي الإجمالي الأوروبي 15 ألف مليار يورو، في العام 2012-2013، مقابل 10 آلاف يورو الناتج المحلي الإجمالي للصين مقومًا بالقوة الشرائية (6000 مليار وفقًا لسعر الصرف الجاري، وهو رقم قد يكون أفضل لمقارنة الأصول المالية الدولية). انظر الفصل الأول. تنمو الأصول المالية الصينية الدولية سريعًا، ولكن ليس إلى الدرجة التي تؤهلها للمقارنة مع مجموع الثروات الخاصة في الدول الغنية. انظر الملحق الفني.

(454) انظر:

Satura, Les Etrangers Font-Ils Monter les Prix de l4Immobilier? Estimation a Partir de la Base de la Chambre des Notaires de Paris, 1993-2008, EHESS et PSE, 2011.



الخاصة حقيقة واقعة، وإذا ما أقرت بها حكومات الاتحاد الأوروبي فقد يصبح من الممكن تمامًا أن تخضعها وتعبئ مواردها.

لكن من الصعب جدًا على حكومة بمفردها أن تتخذ إجراءات لضبط أو فرض ضرائب الثروات والدخول. ففي المقام الأول ذلك الفقدان للسيادة الديموقراطية هو ما يفسر هذا الإحساس بنزع الحيازة الذي يثير الدول الغنية اليوم، خاصة الدول الأوروبية، التي تتفرق أرضها بين دول صغيرة تتنافس فيما بينها على اجتذاب رأس المال، ويؤدي ذلك في حد ذاته إلى تعميق تلك العملية. ويسهم أيضًا في ذلك التطور وذلك العجز تجاهه النمو الكبير في المراكز المالية الصافية بين الدول (كل دولة صارت مع الوقت مملوكة أكثر فأكثر من قبل جاراتها)، وفقا للتحليل الوارد في الفصل الخامس.

سوف نرى في الجزء الرابع من هذا الكتاب إلى أي مدى يمكن لضريبة عالمية -أو على الأقل أوروبية- على رأس المال أن تكون أداة مؤهلة لتجاوز تلك التناقضات، والإجابات الأخرى التي من الممكن أن تقدمها الحكومات لمواجهة تلك الحقيقة. فلنوضح في المجمل أن التباعد الأوليجاركي هو الأكثر احتمالية في التحقق من التباعد الدولي، لأنه يتطلب درجة عالية من التنسيق الدولي بين الدول المعتادة فيما بينها أصلًا على التنافس. في حين يميل انسلاخ الثروات الكبرى إلى التخلص من مفهوم الجنسية، بما أن الأكثر غنى يستطيعون أن ينطلقوا بثرواتهم ويغيروا من جنسياتهم، بحيث يمحون أي أثر لمجتمعهم الأصلي. لا يسمح بتخطي تلك الصعوبة إلا رد فعل منسق على مستوى إقليمي واسع.

هل الدول الغنية فقيرة؟

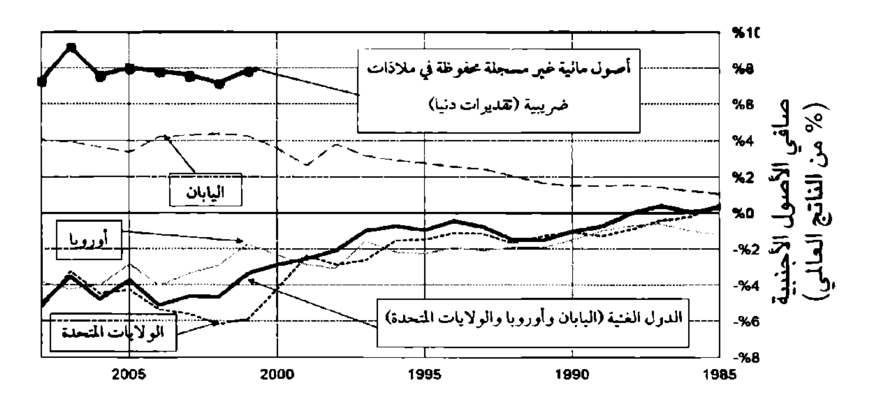
علينا أيضًا أن نؤكد على أن استيعاب جزء كبير من الأصول المالية العالمية في الملاذات الضريبية يحد بالفعل إلى حد كبير من قدرتنا على التحليل الجغرافي العالمي للثروة. إذا ما تمسكنا بالبيانات الرسمية التي تنشرها الإدارات الاحصائية للدول المختلفة، التي تجمعها المنظمات الدولية (بدءًا بصندوق النقد الدولي)، يبدو أن الدول الغنية تحظى بميزان ثروة سالب تجاه باقي دول العالم. كما رأينا في الجزء الثاني، ميزان الثروة موجب في ألمانيا وفي اليابان تجاه العالم وبمبالغ كبيرة (أي أن قطاعاتها العائلية وشركاتها وحكوماتها تمتلك أصولًا في سائر دول العالم بأكثر مما يمتلك سائر العالم في اليابان)، وهذا ما ترجم نفسه خلال السنوات الماضية في شكل فوائض تجارية كبيرة. غير أن مركز الولايات المتحدة بالسالب، كما تقترب مراكز معظم الدول الأوروبية -عدا ألمانيا- من الصفر أو سالبة[455].

---

(455) انظر بشكل خاص الفصل الخامس، الشكل 5.7.



إجمالًا، حين نجمع كل الدول الغنية يكون لدينا ميزان سالب يعادل نحو 4- في المائة من الناتج المحلي العالمي في بداية العقد الحالي، في حين أنها كانت أقرب للصفر في الثمانينات، مثلما يتضح من الشكل 12.6[456]. ولكن ينبغي أن نؤكد أن المركز المالي سالب بدرجة طفيفة (يعادل 1 في المائة فقط من الثروة العالمية). في كل الأحوال، وكما سبق ولاحظنا مليًا، نحن نعيش في فترة تاريخية تتوازن فيها المراكز العالمية نسبيًا، على الأقل مقارنة بالفترة الاستعمارية، حيث كان الميزان في الدول الغنية موجبًا بما لا يقاس تجاه بقية العالم[457]. ويبقى أن تلك المراكز الرسمية، السلبية قليلًا، يجب أن يوازنها من الجانب الآخر، أي لدى بقية العالم، مركز إيجابي معادل.



الشكل 12.6: ميزان الثروة لدى الدول الغنية تجاه بقية العالم، أعوام 1985-2010

تفوق الأصول الأجنبية المحفوظة في الملاذات الضريبية صافي الدين الخارجي الرسمي في الدول الغنية.

مصادر وسلاسل: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

في قول آخر، بهذا ينبغي أن تكون الدول الفقيرة تمتلك أصولًا في الدول الغنية أكثر مما تمتلكه الدول الغنية في الأولى، وأن يبلغ الفارق نحو 4 في المائة من الناتج العالمي (نحو 1 في المائة من الثروة العالمية) لصالح الدول الفقيرة. في الحقيقة، لا يعني هذا شيئًا: إذا ما جمعنا كل الإحصائيات المالية لمختلف دول العالم، لوصلنا إلى النتيجة العكسية بأن الدول الفقيرة هي الأخرى لديها مراكز سالبة مع بقية العالم بكل وضوح. في قول آخر، نحن مملوكون لكوكب المريخ. الأمر كله عبارة عن «تشوه إحصائي» قديم نسبيًا، ولكن المؤسسات الدولية رصدت

(456) على الشكل 12.6 «الدول الغنية» هي عبارة عن اليابان وأوروبا الغربية والولايات المتحدة. لن يتغير من الأمر شيئًا إذا ما أضفنا كندا وأستراليا. انظر الملحق الفني.

(457) انظر الفصول 3-5.



تدهوره عبر السنين: (دائمًا ما نجد ميزان المدفوعات العالمي سالبًا: هناك نقود تخرج من كل دول العالم أكثر من النقود التي تدخل، وهو أمر مستحيل من حيث المبدأ)، ولم يستطع أحد تقديم تفسير لذلك.

على أن أشير بشكل خاص إلى أن الإحصاءات المالية وموازين المدفوعات تلك تخص كل دول العالم مجتمعة (نظريًا، يجب على البنوك الكائنة في الملاذات الضريبية أن ترسل حساباتها إلى المؤسسات الدولية، على الأقل في صورة إجماليات)، ومن ثم هناك عدد من أنواع التحيز والأخطاء يمكن أن تفسر هذا «التشوه». بمواجهة كل المصادر المتاحة وعن طريق استخدام البيانات المصرفية السويسرية غير المستغلة إلى اليوم، استطاع جابرييل زوكمان أن يبرهن أن التفسير الأكثر قبولًا لهذه الفجوة هو وجود كتلة كبيرة من الأصول المالية غير المسجلة، والمملوكة للقطاع العائلي، موجودة في الملاذات الضريبية. ووفقا لتقديره الحذر، تعادل تلك الكتلة ما يقرب من 10 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي[458].

هناك بعض التقديرات التي تقترحها منظمات غير حكومية تستنتج مبالغ أكبر (مرتين إلى ثلاث مرات أكبر). وفي إطار الوضع الحالي للمصادر المتاحة، يبدو لي تقدير زوكمان أكثر واقعية قليلًا. ولكن من المؤكد تمامًا أن تلك التقديرات تظل بطبيعتها غير مؤكدة، وأنه من الممكن أننا بصدد تقدير إلى الحدِّ الأدنى[459]. في كل الأحوال، الأمر المهم هو أن ذلك الحد الأدنى هو بالفعل بالغ الارتفاع. فهو أعلى من ضعفي المركز السالب الرسمي لمجموع الدول الغنية (انظر الشكل 12.6[460]). وكل الأمور تشير إلى أن الأغلبية العظمى من تلك الأصول المالية الموجودة في الملاذات الضريبية مملوكة لسكان الدول الغنية (ثلاثة أرباعها على الأقل).

الاستنتاج واضح إذن: تتمتع الدول الغنية في الحقيقة بمراكز مالية موجبة تجاه بقية دول العالم (أي أن الأغنياء يملكون الدول الفقيرة في المتوسط، وليس العكس، وهو ما لا يبدو مدهشًا في جوهره). غير أن حقيقة أن السكان الأغنياء في الدول الغنية يرسلون بعضًا من أصولهم إلى ملاذات ضريبية تخفي هذا الواقع. ويترتب على هذا خصوصًا أن الارتفاع الكبير في الثروات الخاصة الذي شهدته الدول الغنية خلال العقود الأخيرة -كنسبة من

(458) أي ما يقرب من 7-8 في المائة من مجموع صافي الأصول المالية العالمية (انظر أعلاه).

(459) توجد في الملحق الفني على الإنترنت مناقشة بشأن التقدير الأعلى الذي قام به هنري في عام 2012 في شبكة العدالة الضريبية TaxJustice Network، والتقدير المتوسط الذي أجراه بالان وموروفي وشافانيو، في عام 2010.

(460) البيانات المستخدمة في الشكل 12.6 مأخوذة عن:
G. Zucman, The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the US Net Debtors or Net Creditors?, Quarterly Journal of Economics, 2013.



الدخل القومي- والذي قمنا بتحليله في الجزء الثاني من الكتاب، هو فعليًا أشد ارتفاعًا مما استطعنا قياسه عبر الحسابات الرسمية. والأمر بالمثل في حالة اتجاه نصيب الثروات العليا في إجمالي الثروة للارتفاع[461].

هذا بالتأكيد برهان على صعوبة تتبع الأصول في الرأسمالية المعولمة في بداية القرن الواحد والعشرين، مما يعيق رؤيتنا لأبسط جوانب جغرافيا الثروة.

---

(461) وفقًا للتقدير الذي قام به روان ووالدنستروم، يمكن أن يؤدي احتساب الأصول المملوكة في الخارج (المقدرة عن طريق الاختلافات incoherences في ميزان المدفوعات السويدي للمدفوعات) إلى أن اقتراب حصة الواحد في المائة الأغنى في السويد كثيرًا من المستوى المشاهد في الولايات المتحدة (التي بدورها بلا شك ستكون مقدرة بأقل من قيمتها الحالية). انظر الملحق الفني على الإنترنت.




مكتبة
الفكر الجديد

الجزء الرابع

ضبط رأس المال في القرن الـ21




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الثالث عشر

الدولة الاجتماعية في القرن الواحد والعشرين

لقد قمنا في الأجزاء الثلاثة الأولى من هذا الكتاب بتحليل تطور توزيع الثروات وهيكل اللامساواة منذ القرن الثامن عشر. والآن علينا أن نحاول أن نستخلص الدروس من أجل المستقبل. أحد الدروس الأساسية من بحثنا هي أن الحروب قد قامت إلى حد كبير بدور في محو الماضي، وغيَّرت في هيكل اللامساواة في القرن العشرين. في بداية القرن الواحد والعشرين، يبدو أن اللامساواة الناتجة عن الثروات الموروثة، التي ظننا أنها قد عفا عليها الزمن، وكأنها قد استعادت مستوياتها التاريخية، بل وتجاوزتها، في إطار اقتصاد العولمة الجديد، والذي يحمل آمالًا عظيمة (القضاء على الفقر) وأيضا تفاوتات عظيمة (بعض الأشخاص يحاكي غناهم دولًا بكاملها). هل لنا أن نحلم للقرن الحادي والعشرين بأن ترتقي الرأسمالية إلى صيغة أكثر سلمية، وأيضًا أكثر استدامة، أم أنه علينا ببساطة أن ننتظر الأزمات القادمة، أو الحروب القادمة، والعالمية بكل معاني الكلمة هذه المرة؟ بناءً على التطورات والخبرات التاريخية التي قمنا بإلقاء الضوء عليها، هل يمكننا أن نتخيل شكل المؤسسات السياسية والسياسات العامة من شأنها أن تضبط الرأسمالية العالمية المعاصرة، والقائمة على الوراثة، وذلك بطريقة عادلة كما هي كفؤة؟

كما سبق لاحظنا، فإن السياسة المثالية التي تسمح بتفادي السقوط في دوامة بلا قاع من اللامساواة، وتسمح باستعادة السيطرة على آليات التراكم الحالية، هي ضريبة عالمية وتصاعدية على رأس المال. أداة كتلك بها أيضًا ميزة إنتاج الشفافية الديمقراطية والمالية الخاصة بالثروات، وهذا شرط ضروري من أجل تنظيم كفء للنظام البنكي وللتدفقات المالية بين الدول. تسمح الضريبة على رأس المال بتقديم الصالح العام على المصالح الخاصة، مع الاحتفاظ بالانفتاح الاقتصادي، وقوى المنافسة. وهذا لا ينطبق على الأشكال الأخرى من الحلول المحلية أو ما شابه، التي تنافس ذلك المقترح المثالي.

ففي شكلها العولمي، تصبح الضريبة على رأس المال بلا شك يوتوبيا. أما إذا لم يتسن ذلك، فالبديل هو أن تطبق على نطاق إقليمي أو قاري، وخاصة في أوروبا، بدءًا بالدول



التي ترغب في ذلك. ولكن قبل أن نصل إلى هناك، علينا أولًا أن نضع مسألة الضريبة على رأس المال (وما هي إلا أحد عناصر نظام مالي واجتماعي مثالي) في إطار أوسع، وهو الخاص بدور الدولة في الإنتاج وفي توزيع الثروات، وفي إقامة دولة اجتماعية ملائمة للقرن الواحد والعشرين.

أزمة 2008 ومسألة عودة الدولة

عادة ما توصف الأزمة المالية المفتوحة التي اجتاحت الكوكب في عامي 2007–2008 بأنها أخطر أزمة عرفتها الرأسمالية العالمية منذ أزمة عام 1929. هذ المقارنة مبررة جزئيًا، لكنها لا يجب أن تنسينا العديد من الفروقات الأساسية. الفرق الأكيد هو أن الأزمة الحديثة لم تؤد إلى كساد كارثي مثل سابقتها. فبين عامي 1929 و1935، كان مستوى الإنتاج في الدول المتقدمة الكبرى قد فقد ربعه، وزادت البطالة بنفس النسبة، ولم يخرج العالم بأسره من هذا «الكساد الكبير» كليًا إلا بدخوله في الحرب العالمية الثانية. ولحسن الحظ، فإن الأزمة الحالية أقل كارثية. ولهذا نسميها في مقابل أزمة الثلاثينات باسم يبعث أكثر على الطمأنينة وهو «الركود الكبير». ففي عام 2013، استعادت الاقتصادات المتقدمة الأكبر نفس مستويات الإنتاج التي كانت قد بلغتها في عام 2007. صحيح أن حالة المالية العامة مزرية، وآفاق النمو تبدو معتمة لفترة ممتدة، وخاصة في أوروبا الغارقة في أزمة دين عام لا نهاية لها (والمثير للسخرية أننا بصدد قارَّة فيها أعلى نسبة ثروة للدخل في العالم). ولم يتجاوز انخفاض الإنتاج في ذروة الركود، في عام 2009، الخمسة في المائة في معظم الدول الغنية، وهو ما كان كافيًا لأن يضعه في مرتبة الركود الأعنف منذ الحرب العالمية الثانية، ولكنه مع ذلك لا يقارن بالانهيار الحاد والإفلاسات التي شهدتها أزمة الثلاثينات. كما أن النمو في الدول الناشئة سرعان ما استعاد مستويات ما قبل الأزمة، محفزًا معه النمو العالمي خلال العقد الثاني من القرن الواحد والعشرين.

لم ينتج عن أزمة 2008 إذن كساد مشابه في خطورته لذلك الذي عرفه العالم عام 1929، وذلك لسبب رئيسي: هذه المرة لم تترك الحكومات والبنوك المركزية في الدول الغنية النظام المالي لينهار، وقبلوا بأن يوفروا السيولة الكافية التي تسمح بتجنب فيضان الإفلاسات البنكية، الذي كان قد أفضى في الثلاثينات إلى وضع العالم على شفا الهاوية. هذه السياسات النقدية والمالية البراجماتية، والمعادية للأفكار الاقتصادية الأورثوذكسية «التصفوية» التي سادت في كل أنحاء المعمورة أثناء أزمة الثلاثينات (كان الرئيس الأمريكي هربرت هوفر يعتقد بأنه يجب «تصفية» كل البط الأعرج، حتى حل محله فرانكلين روزفلت في عام 1933)، هي التي سمحت بتفادي الأسوأ.

كما ذكرت هذه الاستجابة البراجماتية العالم أيضًا بأن البنوك المركزية ليست هنا كي تشاهد



القوافل وهي تمر، وتكتفي بإبقاء التضخم منخفضًا. ففي حالة الذعر المالي، عليها أن تلعب دورًا لا غنى عنه كمقرض الملاذ الأخير، بل هي المؤسسة العامة الوحيدة القادرة في حالة الطوارئ على تفادي الانهيار الكامل للاقتصاد وللمجتمع. ومع ذلك، فالبنوك المركزية ليست مؤهلة لأن تحل كل مشاكل العالم. لقد سمحت السياسة النفعية بلا شك بتفادي الأسوأ خلال أزمة عام 2008، لكنها لم تأت بإجابة طويلة المدى للتعامل مع المشكلات الهيكلية التي تسببت بالأزمة، وخاصة النقص الصارخ في الشفافية المالية، وكذلك صعود اللامساواة. تظهر أزمة عام 2008 كأول أزمة لرأسمالية العولمة القائمة على الثروات الموروثة في القرن الواحد والعشرين. ومن المحتمل ألا تكون الأخيرة.

يستهجن العديد من المراقبين غياب عودة حقيقية «للدور الدولة» على الساحة الاقتصادية، ويلفتون الانتباه إلى أنه كان لأزمة الثلاثينات من القرن الماضي، برغم قسوتها، الفضل في إحداث تغييرات أكثر جذرية، وخاصة فيما يتعلق بالسياسات المالية وسياسات الموازنة. ألم يرفع روزفلت في بضع سنوات معدل الضريبة الفدرالية على الشريحة الأعلى من الدخول المرتفعة إلى 80 في المائة في حين أنها كانت تبلغ في عهد هوفر 25 في المائة؟ وللمقارنة، فإن الجدل ما زال مستمرًا في واشنطن بشأن ما إذا ما كانت إدارة أوباما ستستطيع خلال فترته الرئاسية الثانية أن ترفع هذا المعدل إلى المستوى الذي كانت عليه وقت كلينتون (أي 40 في المائة) أو أكثر، بعد أن خفضها بوش إلى 35 في المائة.

سنعود في الفصل الآتي إلى مسألة معدلات الضرائب المفروضة على الدخول، التي تعتبر غير لائقة (وبلا جدوى من الناحية الاقتصادية)، والتي هي في الواقع اختراع أمريكي مميز في فترة ما بين الحربين. في نظري كان ينبغي أن يُعاد التفكير فيها والنقاش حولها، خاصة في الدول التي ابتدعتها.

لنكن متأكدين، تقتضي السياسة الاقتصادية والاجتماعية الجيدة أكثر من مجرد معدل مرتفع لسقف الضريبة المطبقة على الشريحة الأعلى من الدخول (التي بطبيعتها لا تدرُّ أي عائد). فالضريبة التصاعدية على رأس المال هي الأداة الأكثر قدرة على مجابهة تحديات القرن الواحد والعشرين، بدلًا من الضريبة التصاعدية على الدخل والتي اخترعت لتناسب القرن العشرين (سنرى لاحقًا كيف أن الأداتين معا يمكن أن تلعبا أدوارًا مكمِّلة ونافعة في المستقبل). أما الآن فمن الضروري أن نزيل بعض اللبس المتعلق بأمر مهم.

لم تفرض مسألة «عودة الدولة» نفسها في سنوات العقد الماضي بنفس الطريقة التي كان عليها الأمر في ثلاثينات القرن الماضي، وذلك لسبب بسيط: فوزن الدولة اليوم أكبر كثيرًا بالفعل عنه في أي زمن مضى. وهذا هو السبب في أن أزمة اليوم هي اتهام للأسواق وفي الوقت نفسه تحدٍ لدور الدولة. بالطبع فقد تم تحدي دور الدولة بصورة مستمرة منذ السبعينات. ولن تنتهي التحديات أبدًا. ففي اللحظة التي تبدأ فيها الدولة في لعب دور مركزي في الحياة



الاقتصادية والاجتماعية، على غرار ما فعلت في العقود التالية للحروب العالمية، يصبح من الطبيعي والمشروع أن يثار الجدل والشكوك حول هذا الدور. قد يرى البعض أن هذا أمر ظالم، ولكنه طبيعي ويستحيل تفاديه. وقد ينتج عنه أحيانا بعض الارتباك، أو سوء فهم عنيف يؤدي إلى مواقف متعارضة تبدو غير قابلة للتصالح فيما بينها. فالبعض ينادي بعودة دور الدولة بكل أشكاله، كما لو أنه قد انحسر، والبعض الآخر يطالب بتفكيك كامل وآني للدولة، خاصة في أكثر مكان يغيب فيه دور الدولة، أي الولايات المتحدة، حيث تنادي بعض المجموعات المتفرعة عن «حزب الشاي» اليميني بإلغاء البنك المركزي (مجلس الاحتياط الفدرالي) والعودة إلى قاعدة الذهب.

في أوروبا، يمكن أن يكون تبادل الاتهامات بين «اليونانيين الكسالى» و«الألمان النازيين» لاذعة حتى أكثر من الولايات المتحدة. كل هذا لا يسهِّل أبدًا حل المشكلات. ومع ذلك، تملك وجهتا النظر، المعادية للسوق والمعادية للدولة، جانبًا من الحقيقة: فالأمر يتطلب اختراع أدوات جديدة تسمح باستعادة لجام الرأسمالية المالية التي انفلت عقالها، وبتجديد وتحديث عميق ومستديم لأنظمة الضرائب والتحويلات والنفقات التي تقتضيها دولة اجتماعية حديثة، قد تشعَّبت بشكل قد يهدد بشدة منطقها ذاته، وكذا كفاءتها الاجتماعية والاقتصادية.

قد تبدو تلك المهمة المزدوجة مستحيلة، وتشكل تحديًا مهولًا لمجتمعاتنا الديموقراطية في مستهل هذا القرن. لكنها ضرورية بل لا غنى عنها: فمن المستحيل أن نقنع أغلبية المواطنين بخلق أدوات حكومية جديدة (وهي تتزايد على المستوى فوق-القومي) إذا كنا لا نستطيع أن نبرهن على قدرتنا على إدارة الأدوات الموجودة حاليًا بطريقة سليمة. وكي نفهم الحاجة إلى تلك المهمة المزدوجة، علينا أن نرجع قليلًا إلى الوراء لتذكر أهم ملامح تطور هيكل الضرائب والنفقات العامة في الدول الغنية منذ القرن التاسع عشر.

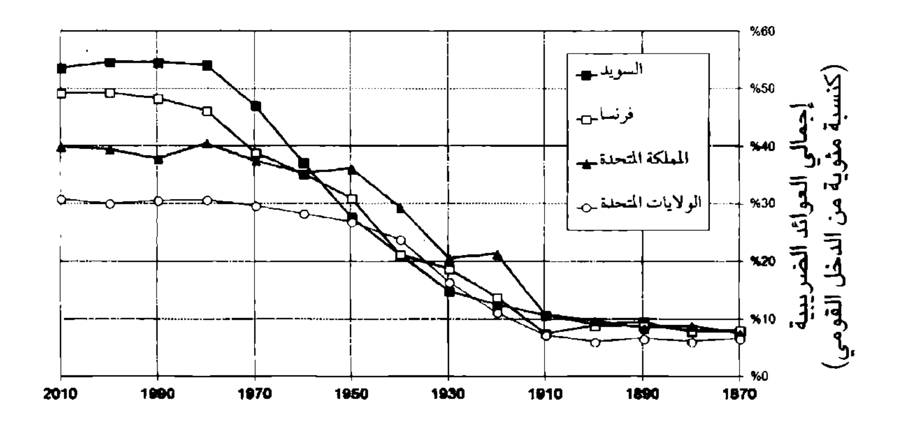
نمو الدولة الاجتماعية في القرن العشرين

إن أبسط طريقة لقياس تغير دور الدولة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، هي النظر في الأهمية النسبية لمجموعة الضرائب وغيرها من الاستقطاعات إلى الدخل القومي. لقد وضحنا في الشكل 13.1 المسارات التاريخية لأربع دول (الولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، وفرنسا، والسويد) والتي هي ممثلة بشكل منصف لتنوع الحالات التي شهدتها الدول الغنية[462]. توجد في هذه التطورات، عدة تشابهات صادمة، وأيضًا فروقات مهمة.

---

(462) بحسب الاستخدام، أدخلنا في الاستقطاعات الإلزامية مجموع الضرائب على الدخول وعلى الممتلكات والتجارة، والاستقطاعات لأغراض التأمين الاجتماعي، وأي نوع من الاستقطاعات ذات الطبيعة الإجبارية في التحصيل، ما عدا تلك الخارجة عن القانون. التفرقة بين تلك المفاهيم المختلفة - وخاصة بين الضرائب والاشتراكات - ليست دائما واضحة، ويختلف تعريفها من بلد لآخر. وهكذا، حتى نستطيع عقد مقارنات تاريخية أو دولية، من المهم أن نأخذ في الاعتبار =





الشكل 13.1: الاستحقاقات الإجبارية في الدول الغنية، فترة أعوام 1870-2010

كانت الاستقطاعات الإجبارية تمثل أقل من 10 % من الدخل القومي في الدول الغنية حتى السنوات 1900-1910. بينما صارت تمثل بين 30 % و55 % في الفترة بين عامي 2000-2010.

مصادر وسلاسل بيانات: piketty.pse.ens.fr/capital21c

التشابه الأول هو أن الضرائب كانت تمثل أقل من 10 في المائة من الدخل القومي في كل الدول في القرن التاسع عشر وحتى الحرب العالمية الأولى. يرتبط ذلك بالحالة التي يقل فيها تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية. ففي حدود نسبة تصل إلى 7-8 في المائة كانت الدولة تستطيع أن تقوم بوظائفها السيادية فقط لا أكثر (الشرطة، العدالة، الدفاع، الشؤون الخارجية، الإدارة العامة وما شابه). أي شيء أبعد من تمويل الحفاظ على النظام، واحترام حقوق الملكية ونفقات الدفاع (تمتص لوحدها نصف النفقات)، لا يتبقى شيء يذكر في الخزانة العامة[463]. كانت من الممكن أن تموِّل الدول في ذلك العصر أيضًا بعضًا من الطرق، وحدًا أدنى من البنية التحتية، وكذلك عددًا من المدارس والجامعات والمستوصفات. ولكن تلك الخدمات العامة التعليمية والصحية المتاحة للأغلبية كانت غير معروفة[464].

= مجموع الاستقطاعات، سواء كانت مدفوعة للدولة المركزية، أم على المستوى الفدرالي أو المحلي أو الاقليمي، أو إلى أي من المؤسسات الحكومية (صناديق الضمان الاجتماعي وخلافه). لتبسيط الأمور، سنتكلم أحيانًا عن «الضرائب»، ولكن ما لم يذكر العكس، سيشمل حديثنا كل الاستقطاعات الإجبارية. انظر الملحق الفني.

(463) عادة لا يقل نصيب الإنفاق العسكري عن 2-3 في المائة من الدخل القومي ويمكن أن يزيد على هذا في بلد ليست نشطة عسكريًا في العادة (مثل الولايات المتحدة، التي تكرس حاليًا أكثر من 4 في المائة من دخلها القومي للإنفاق العسكري)، أو تشعر أن أمنها وحدودها مهددان (تنفق المملكة العربية السعودية ودول الخليج أكثر من 10 في المائة من دخلها القومي على الجيش).

(464) لم تتعد موازنات التعليم والصحة في المعتاد 1-2 في المائة من الدخل القومي في القرن التاسع عشر. =



بداية من العشرينات وحتى السبعينات، شهدنا في مجمل العالم الغني تزايدًا معتبرًا في نصيب الدخل القومي، الذي تختار مختلف الدول أن تخصصه للضرائب وللإنفاق الحكومي (وخاصة النفقات الاجتماعية). في كل الدول المتقدمة، في نصف قرن فحسب، تضاعف نصيب الضرائب من الدخل القومي إلى ثلاثة أو أربعة أضعاف (وأحيانًا أكثر من خمسة أضعاف كما في حالة الدول الإسكندنافية). ثم نجد بعد ذلك أيضًا في كل الدول استقرارا شبه كامل في نصيب الضرائب من الدخل القومي منذ الثمانينات، وحتى بداية العقد الأول من القرن الحالي. هذا التثبيت حدث على مستويات تختلف من بلد لآخر: إذ يصل بالكاد إلى 30 في المائة في الولايات المتحدة، ونحو 40 في المائة في بريطانيا، وبين 45 في المائة و55 في المائة من الدخل القومي في اليابسة الأوروبية (45 في المائة في ألمانيا، و50 في المائة في فرنسا، وما يقرب من 55 في المائة في السويد)[465]. ولا يمكن تجاهل مثل تلك الاختلافات بين الدول[466].

غير أنه من الصادم أن نلحظ إلى أي مدى تتشابه التطورات، التي حدثت على مرِّ القرون في مجملها، مع بعضها بعضًا، وخاصة فيما يتعلق بالاستقرار شبه التام المشاهد في كل البلاد خلال العقود الثلاثة الأخيرة. لا تغيب مع ذلك عن الشكل 13.1 تلك الاختلافات السياسية والخصوصيات القومية (مثلًا، في حالة بريطانيا وفرنسا[467]). ولكن أهميتها إجمالا تظل محدودة بالقياس إلى ذلك الثبات الشامل[468].

= وللحصول على منظور تاريخي عن التطور البطيء للخدمات الاجتماعية منذ القرن الثامن عشر وتسارعها في القرن العشرين، انظر:

P. Lindert, Growing Public, Social Spending and Economic Growth Since the 18th Century, Cambridge Univesity Press, 2004.

(465) سنلحظ أن وزن الاستقطاعات الإجبارية معبر عنه هنا نسبة إلى الدخل القومي (وهو ما يدور تقريبًا حول 90 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، بعد خصم نحو 10 في المائة قيمة اهلاك رأس المال)، وهو ما يبدو لي أكثر قبولًا لأن الإهلاك ليس دخلًا للفرد (انظر الفصل الأول). وإذا ما عبرنا عن الاستقطاعات كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي، ستكون إذن النسب التي نحصل عليها أقل بنحو 10 في المائة (مثلًا 45 في المائة من الناتج المحلي بدلًا من 50 في المائة من الدخل القومي).

(466) يمكن أن ترجع الفجوة التي تبلغ بضعة نقاط مئوية بين البلاد وبعضها إلى اختلافات إحصائية بحتة. أما الفجوة البالغة 5-10 نقاط فترجع إلى اختلافات حقيقية وملموسة في الدور الذي تلعبه الدولة بين بلد وآخر.

(467) تراجعت الضرائب في بريطانيا ببضع نقاط مئوية خلال عقد الثمانينيات، مما يرتبط بالمرحلة التاتشرية التي تميزت بتنصل الدولة، ثم زادت خلال العقدين التاليين، حتى أن الحكومات الجديدة عادت للاستثمار في الخدمات العامة. في فرنسا، جاء تراجع الدولة متأخرًا إلى حد ما مقارنة بغيرها: فالدولة استمرت بقوة خلال عقدي السبعينيات والثمانينيات، ثم بدأت مرحلة الثبات في أعوام 1985-1990. انظر الملحق الفني.

(468) حتى نتمكن من التركيز على الاتجاهات في الأجل الطويل، لجأنا مرة أخرى إلى التعبير عن متوسطات عشرية (كل عشر سنوات). سلاسل البيانات السنوية لمعدلات الاستقطاعات الجبرية تتضمن عادة كل أنواع التغيرات الدورية، وهي انتقالية وقليلة الأهمية. انظر الملحق الفني.



هكذا إذن، مرت كل الدول بدون استثناء خلال القرن العشرين من توازن تقتطع في إطاره أقل من عُشر الدخل القومي في صورة ضرائب، إلى توازن جديد، تقتطع في إطاره وبشكل ممتد ما بين ثلث إلى نصف الدخل القومي[469]. وتدعونا عدة أمور مهمة بشأن ذلك التحوُّل الأساسي إلى مزيد من التوضيح.

بادئ ذي بدء، يتضح لنا كيف يمكن أن تبدو مسألة «عودة الدولة» غير لائقة في السياق الحالي: فوزن الدولة لم يكن أبدًا أكبر منه اليوم. طبعًا من أجل الحصول على رؤية شاملة لدور الدولة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، علينا أن نأخذ في الاعتبار مؤشرات أخرى. فالدولة تتدخل بوضع القواعد، وليس فقط عن طريق فرض الضرائب وتمويل الإنفاق العام والتحويلات. فعلى سبيل المثال، نجد أن أسواق المال أقل تنظيمًا بكثير بعد عام 1980 مقارنة بالخمسينات أو السبعينات من نفس القرن. كما يمكن للدولة أن تتدخل عن طريق إنتاج وامتلاك رأس المال: وهنا أيضًا، نجد أن عمليات الخصخصة التي جرت على مدى العقود الثلاثة الأخيرة في القطاع الصناعي والمالي قد أدَّت بدورها إلى تقليص دور الدولة مقارنة بالعقود الثلاثة التي أعقبت الحرب. غير أن هذا لا يقلل من بقاء أهمية وزنها مقاسًا بالانفاق العام وبالضرائب، وهو ليس بالأمر الهين، إذ لم تلعب الحكومات أدوارًا اقتصادية بمثل تلك الأهمية التي تلعبها خلال العقود الثلاثة الأخيرة. ولا يوجد أي مؤشر على انحسارها، على عكس ما نسمع أحيانًا. بالتأكيد في إطار وضع سكاني يتسم بتقدم السن، ومع التقدم في التقنيات الطبية ومع احتياجات التدريب المتزايدة دائمًا، يكون مجرد الإبقاء على استقرار الاستقطاعات العامة كنسبة من الدخل القومي بحد ذاته رهانًا صعبًا، قد يسهل الترويج له من قبل الأحزاب المعارضة أكثر منه قابلًا للتنفيذ من قبل من يأتي إلى السلطة. فالمستقطعات الإجبارية تمثل اليوم نحو نصف الدخل القومي في معظم الدول الأوروبية، ولا يتخيل أحد أن تزيد كما حدث خلال الفترة بين عامي 1930-1980. ففي أعقاب أزمة الثلاثينات، وفي سياق ما بعد الحرب وإعادة الإعمار، كان من المنطقي أن يكون حل مشكلات الرأسمالية عن طريق زيادة وزن الدولة والنفقات الاجتماعية. أما اليوم، فالخيارات هي بالضرورة أكثر تعقيدًا. فقد حدث بالفعل أن قفزت الدولة قفزة كبيرة: ولا مجال لقفزة جديدة، أو على الأقل، ليس بنفس الطريقة.

أشكال الدولة الاجتماعية

كي نفهم معنى تلك الأرقام بشكل أفضل ، يلزمنا الآن أن نصف بدقة فيم استُخدمت

(469) تقع اليابان فوق الولايات المتحدة بقليل (32-33 في المائة من الدخل القومي). كندا وأستراليا ونيوزيلاندا أقرب إلى مستوى بريطانيا (35-40 في المائة).



تلك الزيادات القياسية في الاستقطاعات الإجبارية. ويتعلق هذا التحول بإقامة «الدولة الاجتماعية» خلال القرن العشرين[470].

في القرن التاسع عشر وحتى عام 1914، كانت الحكومات تكتفي بتوفير الوظائف السيادية. تلك الوظائف تمتص اليوم أقل من عُشر الدخل القومي. وسمحت الزيادة في نصيب الاستقطاعات من الثروات للحكومات أن تأخذ على عاتقها مهامًا اجتماعية أكثر فأكثر، بما يمثل ما بين ربع إلى ثلث الدخل القومي بحسب البلد، وهو ما يمكن تقسيمه إلى نصفين متقاربين يمكن المقارنة بينهما. الأول يمثل كتلة النفقات الحكومية على التعليم والصحة، والآخر يمثل دخول بديلة وتحويلات[471].

تمثل النفقات العامة على التعليم والصحة بين 10 في المائة و15 في المائة من الدخل القومي في كل الدول المتقدمة في بداية القرن الواحد والعشرين[472]. في داخل هذه الصورة الكلية، توجد تمايزات مهمة بين البلاد. فالتعليم الابتدائي والثانوي تقريبًا كله مجاني لكل السكان في كل الدول، ولكن التعليم العالي يمكن ألا يكون مجانيًا بل أحيانًا باهظ الثمن، وخاصة في الولايات المتحدة، وبدرجة أقل في بريطانيا. كما أن نظام التأمين الصحي الحكومي يغطي الجميع (أي متاح لكل السكان) تقريبًا في كل أوروبا، بما فيها طبعًا المملكة المتحدة[473]. في حين أنه مقصور فقط على الفئات الأفقر وعلى المسنين في الولايات المتحدة (ورغم ذلك فهو مكلف جدًا[474]). في كل الدول المتقدمة، تسمح تلك النفقات العامة بتغطية جانب كبير من تكلفة الخدمة سواء التعليم أو الصحة: حوالي ثلاثة أرباعها في أوروبا ونصفها في الولايات المتحدة. والهدف المنشود هو المساواة في إتاحة تلك السلع الأساسية: كل طفل يجب أن يستطيع الحصول على التعليم،أيًا كان دخل أبويه. وكل فرد يجب أن يتمكن من الحصول على الرعاية، بما فيها -بل وخاصة- إذا ما كان يمرُّ بضائقة أو وعكة.

---

(470) يبدو لي مفهوم «الدولة الاجتماعية» أكثر ملاءمة للواقع ولتنوع المهام التي تقوم بها السلطات العامة من تلك الأقل شمولًا الذي يعبر عنه مفهوم «الدولة الراعية» أو دولة الرفاه Welfare State.

(471) انظر الجدول S13.2 المتاح على الإنترنت من أجل تحليل كامل للنفقات العامة لعدد من الدول الغنية (فرنسا، ألمانيا، وبريطانيا، والولايات المتحدة) في أعوام 2000-2010.

(472) تحديدًا 5-6 في المائة للتعليم و8-9 في المائة للصحة. انظر الملحق الفني.

(473) تأسست خدمة الصحة القومية National Health Service في عام 1948 وتعتبر جزءًا أصيلًا من الهوية القومية البريطانية لدرجة أنه كرِّست لها فقرة من ضمن احتفالية افتتاح أولمبياد عام 2012، جنبًا إلى جنب مع الثورة الصناعية وفرق الروك التي اشتهرت في ستينيات القرن العشرين.

(474) إذا ما أضفنا تكلفة التأمين الصحي الخاص، يصبح التأمين الصحي الأمريكي هو الأعلى تكلفة في العالم كله وبفارق كبير (نحو 20 في المائة من الدخل القومي في مقابل 10-12 في المائة في أوروبا) وذلك على الرغم من أن جزءًا كبيرًا من السكان غير مغطى وأن المؤشرات الصحية أسوأ من تلك التي تشهدها أوروبا. أيًا كانت عيوبها، لا يوجد أي شك في أن نظم التأمين الصحي الحكومية الشاملة توفر أفضل نسبة تكلفة-عائد مقارنة بالنظام الأمريكي.



الدخول البديلة والتحويلات تمثل عادة 10-15 في المائة (وأحيانًا تقارب 20 في المائة) من الدخل القومي في معظم الدول الغنية في بداية القرن الواحد والعشرين. وعلى عكس النفقات الحكومية الموجهة للتعليم والصحة، (التي يمكن اعتبارها تحويلات نظرًا لطبيعتها، في حين أن الدخول البديلة والتحويلات تكون جزءًا من الدخل المتاح للأسر)، تقتطع الحكومات كتلًا كبيرة من الضرائب والاشتراكات، ثم تصبها في جيوب أسر أخرى في شكل دخول بديلة (معاشات التقاعد، تعويض البطالة،..) ومختلف التحويلات النقدية (مساعدات عائلية، المعونة الاجتماعية ...)، وذلك بحيث يظل الدخل المتاح للإنفاق لمجمل القطاع العائلي كما هو[475].

عمليًا، تلتهم المعاشات نصيب الأسد (ما بين الثلثين إلى الثلاثة أرباع) من مجموع الدخول البديلة والتحويلات. ونلاحظ هنا أيضًا فروقات مهمة بين البلاد وبعضها، داخل هذا الإطار الكلي. في اليابسة الأوروبية، تتجاوز معاشات التقاعد 12-13 في المائة من الدخل القومي (وفي أعلى القائمة توجد إيطاليا وفرنسا، قبل ألمانيا والسويد). وفي الولايات المتحدة وبريطانيا، يتسم النظام الحكومي لمعاشات التقاعد بالصرامة. إذ يضع سقفًا للمرتبات المتوسطة والمرتفعة (لذلك نجد أنه سرعان ما يقل معدل الاستبدال -أي نسبة المعاش المستحق إلى المرتبات- حين يتجاوز المرتب الأجر المتوسط)، فلا تمثل المعاشات إلا 6-7 في المائة من الدخل القومي[476]. في كل الأحوال هي مبالغ ضخمة: في كل الدول الغنية يمثل نظام المعاشات الحكومي المصدر الأساسي للدخل لثلثي المتقاعدين على الأقل (وعامة لأكثر من ثلاثة أرباع المتقاعدين). على الرغم من المساوئ، وبغضِّ النظر عن التحديات، التي تواجه تلك النظم حاليًا، الواقع هو أن تلك الأنظمة الحكومية للمعاشات قد سمحت في كل الدول المتقدمة بالقضاء على الفقر عند المسنين، الذي كان ما زال منتشرًا حتى الخمسينات. وبإضافة المعاشات إلى التعليم والصحة، نكون بصدد الثورة الاجتماعية الثالثة التي لم تكن لتوجد لولا الثورة المالية في القرن العشرين، والتي مكنت من توفير التمويل اللازم.

(475) على العكس، تؤدي الزيادة في الإنفاق العام على التعليم والصحة إلى تخفيض الدخل (النقدي) المتاح للانفاق لدى القطاع العائلي، مما يفسر لماذا انخفض هذا الأخير من 90 في المائة من الدخل لقومي في مستهل القرن العشرين إلى نحو 70-80 في المائة في بداية القرن الواحد والعشرين. انظر الفصل الخامس.

(476) تقليديا تسمى تلك الأنظمة ذات الأسقف (والتي تعد بريطانيا حالة قصوى لها، إذ تمنح الجميع تقريبًا معاشًا موحدًا للتقاعد) على اسم مبتدع نظام الدولة الاجتماعية البريطانية «beveridgian»، على عكس تلك المسماة «بسماركية» أو إسكندنافية أو لاتينية، حيث تتماشى المعاشات مع المرتبات للأغلبية العظمى للسكان (تقريبًا كل الفرنسيين، حيث السقف مرتفع للغاية: ثمانية أضعاف متوسط الأجر، في مقابل ضعفين إلى ثلاثة في معظم الدول).



بالمقارنة بالمعاشات، تتضاءل المبالغ المخصصة لتعويضات البطالة (نمطيًا 1-2 في المائة من الدخل القومي)، مما يعكس حقيقة أن المرء يقضي وقتًا أقل كثيرًا في البطالة منه في التقاعد. ولكن لا تقل مثل تلك الدخول البديلة أهمية عن المعاشات.

أخيرًا، فإن نفقات المعونة الاجتماعية الدنيا هي أصغر وتوجه إلى عدد أقل كثيرًا من الأفراد (أقل من 1 في المائة من الدخل القومي)، وهو رقم لا يذكر تقريبًا إذا ما قورن بمجمل النفقات الحكومية. ولكنها مع ذلك هي البند الذي يحظى بأكبر كم من المعارضة: فهناك شك في أن المستفيدين يختارون أن يبقوا إلى الأبد في دائرة المستحقين، وذلك على الرغم من معدلات طلب الحصول على مثل هذا النوع من المعونة هي عادة أقل من أي نوع آخر من المطالبات، مما يعكس أن أولئك المستحقين عادة ما يعزفون عن هذه المعونة، إما خشية آثار الوصمة بأنهم من تلك الفئة (أو بسبب صعوبة الإجراءات)[477].

نجد ذلك التشكك في جدوى المعونة الاجتماعية الدنيا في أوروبا كما في الولايات المتحدة (حيث تلعب الأم العزباء الملونة والعاطلة، دورًا في تجميل وجه نظام الرفاه الاجتماعي الهزيل في عيون أولئك الذين يزدرونه)[478]. في كلتا الحالتين، لا تمثل المبالغ المخصصة في الحقيقة إلا جزءًا صغيرًا جدًا من الدولة الاجتماعية.

في المجمل، إذا أضفنا النفقات العامة للتعليم والصحة (10-15 في المائة من الدخل القومي) والدخول البديلة والتحويلات (أيضًا في حدود 10-15 في المائة وتقترب أحيانًا من 20 في المائة)، نصل إلى كتلة إنفاق اجتماعي إجمالية (بمفهومها الواسع) تتراوح بين 25 في المائة و35 في المائة من الدخل القومي، وهو ما يمثل في كل الدول الغنية معظم الارتفاع في نصيب الاستقطاعات الإجبارية المفروضة خلال القرن العشرين. في قول آخر، التطور الذي طرأ على «الدولة المالية» خلال القرن الفائت يرجع في الأساس إلى إنشاء الدولة الاجتماعية.

---

(477) في فرنسا، التي عادة ما تشتهر بالصعوبة البالغة للإجراءات الاجتماعية، وبتعدد الإجراءات والقواعد، فقط نصف أولئك المستحقين لدخل التضامن للعاملين «RSA activité» (أي الدخل التكميلي لأولئك الذين يعملون لبعض الوقت بمرتب ضئيل) هم الذين يقدمون طلب الحصول عليه.

(478) هناك فارق مهم بين القارتين من حيث أنظمة المعونة الاجتماعية. فهي مقصورة في الولايات المتحدة على الذين يعولون أطفالًا. ومن أجل أولئك الذين لا يعولون أطفالًا، فإن الحكومة «السجانة» تحل أحيانًا محل الحكومة الاجتماعية (خاصة في حالة الشباب من أصل أفريقي). في عام 2013، كان نحو 1 في المائة من البالغين الأمريكان يقبعون خلف القضبان. هذا المعدل المتوسط للمحبوسين هو الأعلى في العالم (قبل روسيا بقليل، ووراءها الصين بمسافة). هذا المعدل يتعدى 5 في المائة بين البالغين من أصل أفريقي (من كل الفئات العمرية). انظر الملحق الفني.
وهناك خصوصية أخرى هي استخدام كوبونات الطعام (التي تهدف إلى التأكد من أن المستفيدين يحصلون على الطعام بدلًا من توجيهها إلى الخمور أو أي شرور أخرى)، وهو بدوره أيضًا يتعارض مع السمة الليبرالية التي يرى بها العالم أمريكا عادة. ويدل هذا على أهمية الأحكام المسبقة التي يصم بها الأمريكان فقراءهم، التي تبدو أقسى جزئيًا من تلك السائدة في أوروبا، بسبب النظرة العرقية.



إعادة التوزيع المعاصرة: منطق حقوقي

لنوجز ما سبق: لا تقوم إعادة التوزيع الحديثة على تحويل الثروات من الأغنياء إلى الفقراء، أو على الأقل ليس بطريقة مكشوفة. بل إنها تقوم على تمويل خدمات عامة ودخول تعويضية شبه متساوية للجميع، خاصة في مجال التعليم والصحة ومعاشات التقاعد. ويتضح مبدأ المساواة في حالة معاشات التقاعد في تساوي المعاش تقريبًا مع الأجر الذي كان يحصل عليه الفرد أثناء فترة عمله[479]. أما فيما يتعلق بالتعليم والصحة، فيتعلق الأمر بمساواة حقيقية في فرصة حصول كل فرد عليهما،أيًا كان دخله أو دخل أهله، أو على الأقل هذا هو المبدأ. أقيمت إعادة التوزيع الحديثة حول منطق الحقوق، ومبدأ المساواة في فرصة الحصول على عدد معين من السلع التي تعتبر أساسية.

إذا ما انتقلنا إلى مستوى أكثر تجريدًا، نستطيع أن نجد تبريرات لتلك المقاربة من ناحية الحقوق في مختلف التقاليد السياسية والفلسفية القومية. تبدأ مقدمة إعلان الاستقلال الأمريكي عام 1776 بالتأكيد على حق كل فرد في السعي للسعادة[480]. وبقليل من الخيال، **يمكننا إضافة التعليم والصحة إلى تلك الحقوق الاجتماعية الحديثة الواردة في هذه المقدمة** الرئيسية، التي استغرقت وقتًا طويلًا لتحقيقها. وتنص المادة الأولى في إعلان حقوق الإنسان والمواطن في عام 1789 أيضًا على أن: «الناس يولدون ويبقون أحرارًا ومتساوين في الحقوق»، ويلحق بها فورًا التوضيح التالي: «التمايزات الاجتماعية لا يمكن أن تكون مبنية إلا على المنفعة العامة». ويتعلق الأمر هنا بإضافة مهمة: بعد التأكيد على مبدأ المساواة المطلقة في الجملة الأولى فإن الثانية تلمح لأن وجود تفاوتات كبيرة جدًا أمر حقيقي. وفي الحقيقة هذا هو مصدر شد وجذب رئيسي في أي مدخل حقوقي: إلى أي مدى يجب أن تذهب المساواة في الحقوق؟ هل هو فقط الحق في إبرام العقود بحرية؟ أم المساواة أمام السوق، والتي كانت في وقت الثورة الفرنسية في حد ذاتها خطوة ثورية؟ وإذا ما أضفنا الحق في التعليم وفي الصحة وفي معاشات التقاعد، مثلما فعلنا من خلال الدولة الاجتماعية التي قامت في القرن العشرين، هل علينا أيضًا أن نضمن الحق في الثقافة، وفي السكن وفي السفر؟

تتيح الجملة الثانية من المادة الأولى في إعلان الحقوق في عام 1789 إجابة معقولة عن هذا السؤال، بما أنها تعكس بشكل ما عبء البرهان: المساواة هي الأصل، واللامساواة غير مقبولة إلا إذا قامت على أساس «المنفعة العامة». يبقى تعريف هذا التعبير. أصحاب الصياغة في ذلك الزمن سعوا قبل كل شيء إلى إلغاء مراتب ومزايا النظام القديم، والتي

---

(479) مع التنويعات التي سبق أوردناها أعلاه.

(480) «نؤمن بأن هذه الحقائق بديهية، وهي أن البشر خلقوا متساوين، وأن خالقهم حباهم بحقوق معينة لا يمكن نكرانها والتصرف بها، وأن من بينها الحق في الحياة والسعي في سبيل نشدان السعادة. وأنه لضمان هذه الحقوق، تنشأ الحكومات بين الناس مستمدة سلطاتها العادلة من موافقة المحكومين».



تظهر في حدٍّ ذاتها كمثال على اللامساواة الاعتباطية، غير المفيدة، وبالتالي لا تنشأ عنها أي «منفعة عامة».

ولكن يمكننا أن نطبقها بمعنى أوسع. فالتفاوتات الاجتماعية غير مقبولة، إلا إذا كانت في مصلحة الجميع، وخاصة تلك المجموعات الاجتماعية المحرومة[481]. لهذا ينبغي مدُّ الحقوق الأساسية والمزايا المادية المتاحة للجميع، قدر المستطاع، طالما كان ذلك في مصلحة أولئك الذين لا يملكون التمتع بها ويواجهون أضيق الفرص في الحياة[482]. ويتشابه غرض «مبدأ الاختلاف» الذي بدعه الفيلسوف الأمريكي جون راولز في أطروحته «نظرية العدالة» مع تلك الفكرة[483]. بينما لا تختلف مقاربة الاقتصادي الهندي آمارتيا صن القائمة على «القدرات» القصوى والمتساوية لدى الجميع معها كثيرًا في منطقها الأساسي[484].

على المستوى النظري البحت، يوجد في الحقيقة إجماع ما -مفتعل إلى حد ما- على المبادئ المجردة للعدالة الاجتماعية. وتبدو الاختلافات أكثر وضوحًا عندما نحاول أن نعطي معاني محددة لتلك الحقوق الاجتماعية ولتلك التفاوتات، ولتجسيدها في سياقاتها التاريخية والاقتصادية المحددة. عمليًا، تدور النزاعات حول الوسائل التي تؤدي فعلًا وبكفاءة إلى تحسين ظروف المعيشة للأقل حظًا، على خلفية الحقوق التي يمكن منحها للجميع

---

(481) لا ينتهي الجدل بشأن مفهوم «المنفعة العامة»، والذي تخرج تفاصيله عن نطاق هذا الكتاب. الأكيد هو أن الذين صاغوا إعلان عام 1789 لم يكن في أذهانهم إطلاقًا مذهب المنفعة l'utilitarisme الذي كان ينادي به عدد كبير من الاقتصاديين منذ جون ستيوارت ميل، أي المجموع الحسابي للمنافع الفردية (جنبًا إلى جنب مع افتراض بأن دالة المنفعة التي من المفترض أنها «مقعرة» الشكل -أي أنها تزداد بمعدل أقل كلما ارتفع الدخل-، وبالتالي تسمح إعادة التوزيع من الأغنياء إلى الفقراء بزيادة المنفعة الكلية. غير أن هذا التمثيل الرياضي الذي يشرح أهمية إعادة التوزيع ليست له علاقة ظاهرة كبيرة بالطريقة التي يفكر بها أغلب الناس في المسألة. بينما يبدو المفهوم الحقوقي وثيق الصلة بشكل أكبر.

(482) يبدو من المنطقي وصف الأكثر حرمانًا بأنهم الأشخاص الذين يواجهون عوامل غير مواتية لا دخل لهم فيها. في الوقت الذي ترجع فيه اللامساواة في ظروف المعيشة، جزئيًا على الأقل، إلى أسباب لا سيطرة لأحد عليها، مثل اللامساواة في الهبات المنقولة داخل العائلة (ميراث، رأس مال ثقافي، وخلافه) أو بسبب حسن الطالع (منح معينة، ضربة حظ وخلافه)، لذا فمن العدل أن تعمل الحكومات أيضًا على تقليل تلك التفاوتات في الظروف قدر المستطاع. وعادة ما يكون الحد الفاصل بين الفرص والظروف غير دقيق (التعليم، والصحة والدخول ما هي إلا فرص وظروف في آن واحد)، ويسمح المفهوم الراولزي للسلع الأساسية بتجاوز ذلك التناقض المفتعل.

(483) «التفاوتات الاجتماعية والاقتصادية يجب أن تعمل فقط لفائدة الأعضاء الأقل حظا في المجتمع».
John Rawls, A Theory of Justice [Cambridge, MA: Belknap Press
نفس هذه الصياغة الصادرة عام 1971 أعيدت مرة أخرى في كتاب الليبرالية السياسية Political Liberalism الصادر في عام 1993.

(484) تم تطوير تلك المقاربات النظرية مؤخرًا من قبل مارك فلورباي Marc Fleurbaey وجون رومر John Roemer اللذين بنيا عليها وحاولا عمل تطبيقات تجريبية. انظر الملحق الفني.



(خاصة مع الأخذ في الاعتبار القيود الاقتصادية والمالية، ومختلف الشكوك حولها)، أو أيضًا فيما يتعلق بالحدود بين العوامل التي يتحكم فيها البشر وتلك الخارجة عن أيديهم (أين يبدأ الاستحقاق وأين يتوقف الحظ؟). لن تحسم مثل تلك الأسئلة عن طريق المبادئ المجردة أو الصيغ الرياضية. لن تحسم إلا بالنقاش الديمقراطي والمواجهات السياسية. وتنظم المؤسسات والقواعد تلك الجدالات وتلعب قراراتها بالتالي دورًا مركزيًا، وأيضًا علاقات القوى والقدرة على الإقناع بين المجموعات الاجتماعية. أكدت كل من الثورتين الأمريكية والفرنسية في نهاية القرن الـ18 المبدأ المطلق لتساوي الحقوق. ولكن عمليًا، انكبَّ النظامان السياسيان اللذان تمخضت عنهما هاتان الثورتان على حماية حق الملكية خلال القرن التاسع عشر.

تحديث الدولة الاجتماعية وليس تفكيكها

بنيت إعادة التوزيع الحديثة، وخاصة الدولة الاجتماعية التي قامت في الدول الغنية خلال القرن العشرين، على مجموعة من الحقوق الاجتماعية الأساسية: الحق في التعليم، الحق في الصحة وفي التقاعد. وأيًا ما كانت أوجه القصور والتحديات التي تواجه تلك الأنظمة للاستقطاعات والإنفاق اليوم، فهي تمثل تطورًا تاريخيًا هائلًا. فبعيدًا عن النزاعات الانتخابية وعن اللعبة السياسية الحزبية، تنعم تلك الأنظمة الاجتماعية بإجماع واسع جدًا، وخاصة في أوروبا، حيث يسود تعلق قوي بما ينظر إليه باعتباره «النموذج الاجتماعي الأوروبي». فلا يوجد أي تيار رأي ذي وزن أو قوة سياسية مهمة، يدعو جديًا للعودة إلى عالم تستقطع فيه الدولة 10 في المائة أو 20 في المائة فقط من الدخل القومي لتقتصر وظائفها على أعمال السيادة[485].

ولكن أيضًا في المقابل، لا يوجد أي تيار ذي بال يساند فكرة مدِّ الدولة الاجتماعية إلى ما لا نهاية بنفس الإيقاع الذي شهدته الفترة ما بين عامي 1930-1980 (وهو ما يمكن أن يصل بمعدل الاستقطاعات إلى 70-80 في المائة من الدخل القومي من الآن وحتى خمسينيات القرن الحالي). بالتأكيد، وفي المطلق، لا شيء يمنع من تخيل مجتمع تمثل فيه الضرائب ثلثي أو ثلاثة أرباع الدخل القومي، طالما كانت تستقطع بطريقة شفافة وكفؤة ومقبولة من الجميع، خاصة ما يتعلق بكيفية إنفاقها لتمويل احتياجات واستثمارات ذات أولوية، مثل التأهيل والصحة والثقافة والطاقة النظيفة والتنمية المستدامة. فالضريبة ليست خيرًا أو شرًا في حدِّ

(485) تختلف الأمور في الولايات المتحدة، حيث تشكك بعض المجموعات الصغيرة -ولكنها مؤثرة- بشكل جذري في أهمية وجود أي برنامج اجتماعي فدرالي، بل حتى أي برنامج اجتماعي من أي نوع. وتلعب الأحكام المسبقة العنصرية أيضًا دورًا معينًا (على سبيل المثال ما دار في النقاشات حول مد أنظمة الصحة والتي تدافع عنها إدارة أوباما).



ذاتها: كله يعتمد على طريقة اقتطاعها وفيم تنفق[486]. ومع ذلك يوجد سببان لأن تكون زيادة كبيرة كهذه ليست واقعية ولا مرغوبًا فيها، على الأقل في الأفق المنظور.

أولًا، نظرًا لأن عملية التوسع السريعة في دور الدولة، التي شهدتها سنوات الثلاثينات المجيدة، كانت مدعومة ومشفوعة بنمو قوي للغاية، على الأقل في أوروبا الغربية. فعندما تنمو الدخول ب5 في المائة سنويًا، لا يكون من الصعب قبول أن يكرَّس جانب من ذلك النمو لصالح مزيد من الاستقطاعات والنفقات الحكومية (ولا أن يزيد نمو النفقات الحكومية أسرع من متوسط النمو)، وخاصة في سياق التأكيد على تلبية الاحتياجات التعليمية والصحية والمعاشات، بالذات وأن نقطة البداية كانت منخفضة للغاية في عام 1930 أو عام 1950. ولكن في الثمانينات والتسعينات كان الأمر يختلف كثيرًا: مع معدل نمو متوسط نصيب الفرد البالغ من الدخل لا يزيد أبدًا عن 1 في المائة سنويًا، لا يرغب أحد في زيادة كبيرة ومستمرة في الاستقطاعات، والتي قد تؤدي إلى مفاقمة ركود الدخول، أو تراجعها.

يمكن لنا أن نتخيل إعادة توزيع بين تلك الاستقطاعات، أو مزيد من تصاعدية الضريبة، لكتلة كبيرة لم تتأثر كثيرًا. ولكن يبقى من الصعب جدًا تخيُّل ارتفاع عام وطويل المدى لمتوسط معدل الضريبة. فليس من قبيل المصادفة أننا نشهد استقرارًا في كل الدول الغنية،أيًا كانت خصوصياتها أو تبدل السياسة فيها (انظر الشكل 13.1). بالإضافة إلى ذلك، ليس من المؤكد أبدًا أن الاحتياجات الاجتماعية تبرر زيادة لا نهائية في الاستقطاعات العامة. إلا أنه -للحقيقة- توجد الآن احتياجات متزايدة في التأهيل وفي الصحة قد تبرر زيادة الاستقطاعات الحكومية في المستقبل. في الوقت نفسه فإن سكان الدول الغنية لديهم احتياجات مشروعة للقدرة الشرائية التي تمكنهم من شراء السلع والخدمات التي ينتجها القطاع الخاص، مثلا كالسفر، والملبس والمسكن والحصول على الخدمات الثقافية الجديدة، أو الموديل الأخير للجهاز اللوحي، وهكذا.

وفي عالم ذي إنتاجية ضعيفة النمو، في حدود 1-1.5 في المائة، وهو مستوى لا يستهان به على المدى الطويل جدًا كما سبق أن رأينا، علينا أن نقوم باختيارات بين مختلف أنواع الاحتياجات، ولا يوجد سبب حاسم لأن نفكر أن الاستقطاعات العامة يجب أن تموِّل الأغلبية العظمى لتلك الحاجات.

بالإضافة لما سبق، وبعيدًا عن منطق الحاجات وعن توزيع النمو بين مختلف تلك الحاجات، علينا أن نأخذ في الاعتبار أن القطاع العام عندما يتجاوز حجمًا معينًا، فإنه يخلق

---

(486) على مستوى أوروبا، فإن الدول الأغنى والأكثر إنتاجًا هي التي تجمع ضرائب أعلى (50 ٪ و60 ٪ من الدخل القومي في السويد وفي الدانمارك) أما الدول الأفقر والأقل تقدمًا فتفرض ضرائب أقل (بالكاد أكثر من 30 ٪ من الدخل القومي في بلغاريا ورومانيا). انظر الملحق الفني.



مشكلات مقلقة في الإدارة. هنا أيضًا، لا نستطيع أن نعظ فيما يتعلق بالأجل الطويل جدًا. فمن الممكن تمامًا تخيُّل أنماط جديدة من التنظيم غير المركزية والتشاركية، وابتداع أشكال مبتكرة للحوكمة، تسمح في النهاية بتشكيل قطاع حكومي أكبر مما هو عليه الآن دون التضحية بالكفاءة. إذ أن مفهوم القطاع العام هو في حد ذاته مختزل: فأن يكون التمويل حكوميًا لا يعني بالضرورة أن إنتاج خدمة ما يتم عن طريق أناس يعملون في الحكومة بالمعنى الضيق للكلمة. إذا أخذنا خدمات التعليم أو الصحة، كمثال، فسنجد هناك تنوعًا كبيرًا في الأشكال التنظيمية التي تقدمها الدول المختلفة ، بما يتضمن مؤسسات و جمعيات، وهي بطبيعتها تركيبات وسيطة بين الشكلين المتضادين، أي الحكومة والقطاع الخاص، تسهم في إنتاج الخدمات العامة.

في المجمل، يمتصُّ التعليم والصحة معًا 20 في المائة من إجمالي العمالة والناتج المحلي الإجمالي في الدول المتقدمة، أي أكثر من مجموع كل الصناعات: وهي كتلة لا يستهان بها. وهذا النمط من تنظيم الإنتاج دائم وعالمي. فعلى سبيل المثال، لم يقترح أحد تحويل الجامعات الأمريكية إلى شركات مساهمة. ومن الممكن تمامًا أن ينتشر هذا النوع من الأشكال الوسيطة في المستقبل، في قطاعات الثقافة أو الإعلام، حيث لا يكون نموذج شركة هادفة إلى الربح هو النموذج الوحيد، خاصة وأنه يفرض مشاكله الخطيرة وعلى رأسها تعارض المصالح.

لقد رأينا أيضًا عند دراسة هيكل وتنظيم رأس المال في ألمانيا أن مفهوم الملكية الخاصة نفسه لم يكن له نفس المعنى، بما فيه القطاع الصناعي الأكثر تقليدية (السيارات). فالفكرة القائلة بأنه لا يمكن أن يوجد إلا شكل وحيد لملكية رأس المال ولتنظيم الإنتاج لا تمت بصلة إلى واقعنا المعاصر في العالم المتقدم: نحن نعيش في نظام اقتصاد مختلط، يختلف قطعًا عن ذلك الذي تصوَّره الناس في أعقاب الحرب العالمية، ولكنه حقيقي. وسيبقى الأمر كذلك في المستقبل، بل وبلا شك ستكون هناك أنماط جديدة ومبتكرة للتنظيم وللملكية أكثر فأكثر.

وبناءً عليه، طالما لم نبدع بعد أنماطًا أكثر كفاءة لإدارة أموال عامة تصل إلى ثلثي أو ثلاثة أرباع الدخل القومي، فمن الأفضل أن نسعى لتحسين تنظيم وطريقة عمل القطاع العام الذي يمثل حاليًا نحو نصف الدخل القومي (بإضافة الدخول البديلة والتحويلات)، وهي ليست مهمة سهلة.

ففي كل من ألمانيا وفرنسا وإيطاليا كما في بريطانيا والسويد، ستدور النقاشات حول شكل الدولة الاجتماعية في السنوات والعقود القادمة، وخاصة مسألة التنظيم والتحديث والدعم: كيف يتسنى لنا في إطار نفس النسبة من الدخل القومي (أو أكثر قليلًا، إذا أخذنا بمنطق الاحتياجات) أن نحسّن من أداء المستشفيات والحضانات، ماذا نغيِّر في ما يتعلق بالمنح الفخرية الطبية أو في صرف الأدوية، كيف نصلح الجامعات والمدارس الابتدائية،



كيف نعدل حسابات معاشات التقاعد أوتعويضات البطالة بما يتناسب مع التطور في توقُّع الحياة أو بطالة الشباب؟

وتكون كل تلك النقاشات مشروعة، بل لا غنى عنها طالما وصل الإنفاق العام إلى ما يقارب نصف الدخل القومي. فإذا لم نستمر في التساؤل عن الطرق التي نجعل دومًا بها تلك الخدمات أكثر ملاءمة للاحتياجات العامة، فإن الإجماع حول هذا المستوى المرتفع من الاستقطاعات، ومن ثم حول الدولة الاجتماعية، لن يستمر طويلًا.

قد يتجاوز تحليل آفاق الإصلاحات في كل تلك المجالات التي تخص الدولة الاجتماعية إطار هذا الكتاب، لذا سنكتفي ببساطة بتحديد بعض القضايا المتعلقة باثنين من مجالات التدخل الغاية في الأهمية بالنسبة للمستقبل: من ناحية، مسألة المساواة في الحق في الحصول على التأهيل، خاصة فيما يتعلق بالتعليم العالي. ومن ناحية أخرى، مسألة مستقبل أنظمة معاشات التقاعد القائمة على الدفع أولًا بأول في عالم النمو الضعيف.

هل تعزز المؤسسات التعليمية الحراك الاجتماعي؟

في كل الدول وكل القارات، أهم الأهداف الرئيسة للمؤسسات التعليمية وللإنفاق العام على التعليم هي السماح بقدر من الحراك الاجتماعي. فالمنشود هو أن يستطيع أن يحصل كل فرد على التعليمأيًا كانت أصوله الاجتماعية. لكن إلى أي مدى تقوم المؤسسات القائمة بتحقيق هذا الهدف فعليًا؟

لقد سبق ورأينا في الجزء الثالث من هذا الكتاب أن الارتفاع المعتبر في متوسط مستوى التأهيل الذي تحقق خلال القرن العشرين، لم يسمح بتقليل التفاوت في دخول العمل. كل أنوع التأهيل ارتفعت إلى مراتب أعلى (أقل شهادة دراسية أصبحت هي شهادة إتمام الثانوية، وبدلًا من البكالوريوس صارت الدكتوراه). وأخذًا في الاعتبار التحولات التي طرأت على الوسائل الفنية وعلى الحاجات، فإن كل مستويات الأجور تطوَّرت بوتيرة مشابهة، حتى أن اللامساواة ظلَّت كما هي دون تغيير. السؤال الذي نطرحه الآن هو عن الحراك: هل سمح التعليم على نطاق واسع بتجديد سريع لنوع الرابحين والخاسرين في سلَّم المؤهلات؟ تبدو الإجابة بلا في ضوء البيانات المتاحة: فلا يبدو أن الارتباط المقاس ما بين الأجيال بين المؤهلات التعليمية ودخول العمل، والذي يقيس إعادة إنتاج نفس السلم الاجتماعي الموجود في الماضي، يشير إلى أي انخفاض في الأجل الطويل، بل إنه يشير إلى ميل إلى الارتفاع خلال الماضي القريب[487]. علينا رغم ذلك أن نؤكد أنه من الأصعب

(487) وفقًا لأعمال آندرس بيوركلوند Andres Bjorklund وآرنو لوفران Arnaud Lefranc، والمتعلقة بالسويد وفرنسا، يبدو أن الارتباط ما بين الأجيال قد انخفض قليلًا بالنسبة للأجيال المولودة في سنوات 1940-1950 مقارنة بأولئك المولودين في سنوات 1920-1930، ثم ارتفعت بالنسبة لمواليد سنوات الستينيات والسبعينيات. انظر الملحق الفني.



قياس الحراك بين جيلين مقارنة بقياس اللامساواة في نقطة زمنية معينة، وأن البيانات المتاحة لتقدير التطور التاريخي للحراك غير كاملة[488]. النتيجة الأوضح في هذا المجال من البحث هي أن إعادة إنتاج الوضع بين الأجيال في أضعف حالاتها في كل الدول الاسكندنافية، وفي أعلاها في الولايات المتحدة (بمعامل ارتباط أعلى مرتين إلى ثلاثٍ وراء الأطلنطي مقارنة بالسويد). وتبدو فرنسا وألمانيا و بريطانيا في موقع متوسط، أقل حراكًا من شمال أوروبا وأكثر حراكًا من الولايات المتحدة[489].

تقف تلك النتائج منفردة لتعارض ما هو مستقر في الأذهان عن فكرة «الخصوصية الأمريكية»، والتي سادت علم الاجتماع وراء الأطلنطي في وقت من الأوقات. وهي الفكرة التي تقول بأن الولايات المتحدة تتميز بحراك اجتماعي استثنائي أعلى من أي المجتمعات المكبلة طبقيًا في أوروبا. لا شك أن المجتمع الاستيطاني في القرن التاسع عشر كان يسمح بحراك اجتماعي أكبر. وكما أظهرتُ، علاوة على هذا، فإن الثروة الموروثة لعبت دورًا أصغر في الولايات المتحدة منها في أوروبا، وأن الثروة في الأولى ظلَّت لفترة طويلة أقل تركزًا، على الأقل حتى نشوب الحرب العالمية الأولى. على الرغم من ذلك فإن البيانات المتاحة تخبرنا أنه على مدار معظم القرن العشرين، كان الحراك الاجتماعي في الولايات المتحدة ظل أدنى من أوروبا.

أحد التفسيرات المحتملة لذلك هو أن القدرة على الحصول على التعليم العالي، أو على الأقل الجامعات الأكثر نخبوية في أمريكا، تقتضي دفع رسوم التحاق شديدة الارتفاع في العادة. الأكثر من هذا فقد زادت رسوم الالتحاق في الجامعات الأمريكية بشدة خلال الفترة بين عامي 1990–2010، مواكبةً الزيادة المماثلة في الدخول الأمريكية الأكثر ارتفاعًا، وهو ما يترتب عليه أن تصبح القدرة على الحراك الاجتماعي، التي لاحظنا تراجعها في الماضي في الولايات المتحدة، معرَّضة لتدهور أكبر في الأجيال القادمة[490]. لهذا تصير مسألة المساواة

(488) يمكننا قياس الحراك بين أجيال ولدت في القرن العشرين بدقة وقابلية للمقارنة محدودتين بين الدول، ولكن من شبه المستحيل أن نعود إلى الوراء في الزمن لنقيس الحراك ما بين الأجيال في القرن التاسع عشر، ما عدا طبعًا الشق المتعلق بالميراث (انظر الفصل 11). ولكن الأمر يتعلق هنا بمسألة مختلفة هي التي نوليها اهتمامنا هنا، وهي ذلك الحراك الناشئ عن المؤهلات وعن الدخول المتولدة عن العمل، التي تركز عليها تلك القياسات للحراك ما بين الأجيال (البيانات المستخدمة في تلك الأعمال لا تسمح بعزل الحراك الناتج عن عوائد رأس المال).

(489) ينخفض معامل الارتباط إلى 0.2–0.3 في السويد أو فنلندا ويرتفع حتى 0.5–0.6 في الولايات المتحدة. تبدو بريطانيا أقرب إلى أمريكا (0.4–0.5)، ولكن الفجوة بينها وبين ألمانيا أو فرنسا ليست كبيرة (0.4). فيما يخص تلك المقارنات الدولية لمعاملات الارتباط ما بين الأجيال للدخول المتولدة عن العمل (التي أكدتها أيضًا الارتباطات بين التوائم)، انظر على وجه الخصوص أعمال ماركوس جانتي Markus Jantti. انظر الملحق الفني.

(490) بلغت مصاريف الالتحاق في هارفارد لسنة واحدة من الدراسة الجامعية 54000 دولار في العام =



في الحصول على التعليم العالي موضوعًا جديرًا بالنقاش أكثر فأكثر. وتكشف الدراسات أن نسبة الحاصلين على مؤهلات جامعية في حدود 10-20 في المائة بين الذين ينتمي أهلهم إلى الربعين الأفقر من سلم الدخول، في حين زادت النسبة من 40 إلى 80 في المائة عند الذين ينتمي أهلهم إلى الربع الأعلى دخلًا (أي ال25 في المائة الأغنى)[491]. في قول آخر، أصبح دخل الأهل ينبئنا بشكل شبه كامل عن القدرة على الحصول على التعليم الجامعي.

الجدارة واحتكار القلة في الجامعة

تتكرر تلك اللامساواة في الحصول على مؤهل جامعي حتى في قمة السلم الاقتصادي، ليس فقط بسبب مصاريف الالتحاق بالغة الارتفاع في الجامعات الخاصة المرموقة (لا يستطيع توفيرها آباء ينتمون إلى الطبقة المتوسطة العليا جدًا)، ولكن أيضًا لأن قرارات القبول بالجامعات تعتمد بوضوح وبشدة على قدرة الآباء المالية على دفع تبرعات لتلك الجامعات. مثلًا، برهنت إحدى الدراسات على أن التبرعات التي يقدمها قدامى الطلبة إلى جامعاتهم كانت متركِّزة بشكل غريب في الفترات التي يكون أبناؤهم في سن الالتحاق بالجامعة[492].

من ناحية أخرى، بمقارنة البيانات المتاحة، نجد أن متوسط دخل أهالي طلبة هارفارد يقدر حاليًا بـ 450000 دولار، أي ما يقارب متوسط الدخل لأغنى 2 في المائة من البيوت الأمريكية[493]. ولا يتوافق هذا أبدًا مع فكرة القبول القائم فقط على الجدارة. يبدو التناقض بين الخطاب الرسمي الخاص بالجدارة وبين الواقع هنا في أقصاه. كما علينا أن نشدد على الغياب الكامل للشفافية المتعلقة بتلك الخطوات المتعلقة بالانتقاء[494].

من الخطأ تمامًا مع ذلك أن نتخيل أن اللامساواة في القدرة على الحصول على التعليم

= الدراسي 2012-2013، تتضمن الغرفة ومصاريف أخرى (منها 38000 تمثل المصاريف الدراسية بمعناها الضيق). وتطلب بعض الجامعات مصاريف أعلى من هارفارد، التي تتمتع بدخل مرتفع ناتجة عن الوقف الخاص بها. (انظر الفصل ١٢).

(491) انظر

G. Dungan and R. Murnane, Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools and Children's Life Chances, Russel Sage Foundation, 2011.

وخاصة الفصل السادس. انظر الملحق الفني.

(492) انظر

J. Meer and H. Rosen, Altruism and the Child Cycle of Alumni Donations, American Economic Journal: Economic Policy, 2009.

(493) لا يعني ذلك أن هارفارد لا تستقبل إلا أبناء الـ 2 ٪ الأغنى من الأمريكان، ولكن ببساطة يعني أن أولئك المقبولين ممن هم أقل من ال2 في المائة الأغنى نادرون، وأولئك المقبولون من فئة ال2 في المائة الأغنى عددهم كبير، وهو ما يؤدي إلى مثل ذلك المتوسط العام. انظر الملحق الفني.

(494) من الصعب جدًا الحصول على إحصائيات بسيطة مثل متوسط الدخل أو متوسط الثروة الخاصة بآباء الطلبة في مختلف الجامعات الأمريكية، ولا توجد إلا دراسات قليلة حولها.



العالي قاصرة على الولايات المتحدة فقط. نحن بصدد إحدى أهم المسائل التي ينبغي على الدولة الاجتماعية مواجهتها خلال القرن الواحد والعشرين. وحتى الآن لم تقدم أي دولة أي إجابة مرضية عنها.

طبعًا في أوروبا رسوم الالتحاق بالجامعة أقل كثيرًا، إذا ما استثنينا حالة بريطانيا[495]. ففي البلاد الأخرى، سواء كانت السويد أم بقية الدول الإسكندنافية، وألمانيا وفرنسا وإيطاليا وإسبانيا، تعتبر رسوم الالتحاق منخفضة نسبيًا (أقل من 500 يورو). وحتى لو أن هناك استثناءات، مثل كليات التجارة والعلوم السياسية في فرنسا، وحتى لو أن الأمور تتطور في اتجاه آخر بسرعة، يوجد اليوم اختلاف كبير مع الولايات المتحدة: في اليابسة الأوروبية، نعتبر عادة أن رسوم الالتحاق يجب أن تكون قليلة أو غير موجودة وأن التعليم العالي ينبغي أن يكون مجانيا أو شبه مجاني، وبالمثل التعليم الابتدائي والثانوي[496]. في كيبك بكندا، تمَّ تفسير القرار برفع رسوم الالتحاق تدريجيًا من 2000 دولار إلى ما يقرب من 4000 دولار على أنه رغبة في الانتقال إلى نظام لا يراعي المساواة على غرار أمريكا، وأدَّى إلى إضراب طلابي في شتاء 2012، وانتهى بسقوط الحكومة وإلغاء هذا الإجراء.

لكن سيكون من السذاجة الاعتقاد بأن المجانية تحل وحدها كل المشكلات. فتطبيق آليات أكثر مرونة للانتقاء الاجتماعي والثقافي، مثل تلك التي قام بتحليلها بيير بورديو Pierre Bourdieu وجان كلود باسرون Jean Claude Passeron في «الورثة» في عام 1964، حلت عادة محل الانتقاء المالي. عمليًا، عادة ما ينتهي النظام الفرنسي المتعلق بالكليات الكبرى إلى تخصيص مبالغ حكومية كبيرة لأولئك الطلبة القادمين من أوساط الميسورين حالًا، وقليل من الأموال العامة لطلبة الجامعة المنحدرين من أوساط أكثر تواضعًا. هنا أيضًا، التناقض صارخ بين الخطاب الرسمي عن الجدارة الجمهورية وبين الواقع (المال العام ذاته يعمق اللامساواة المتعلقة بالأصول الاجتماعية)[497]. وفقًا للبيانات المتاحة، يبدو

---

(495) بلغ سقف الرسوم الجامعية البريطانية 1000 إسترليني في عام 1998، ارتفعت إلى 3000 سنة 2004، ثم 9000 في عام 2012. ويبدو أن نصيب الرسوم من إجمالي الموارد الخاصة بالجامعات البريطانية في طريقه للوصول في العقد الثاني من القرن الحالي إلى مستواها السابق في 1920، لتتعادل مع المستوى الأمريكي. انظر السلاسل التاريخية التي نظمها:
V. Carpentier, Public Private Substitution in Higher Education, 2012.

(496) قررت مقاطعتا بافاريا وساكسونيا السفلى في بداية عام 2013 إلغاء رسوم الالتحاق الجامعية، المقدرة ب500 يورو في الفصل الدراسي، وأن تصبحا مثل بقية ألمانيا فيما يتعلق بمجانية التعليم الجامعي. وفي الدول الاسكندنافية، لا تتجاوز الرسوم بضع مئات من اليوروهات كما في فرنسا.

(497) نجد نفس التوزيع فيما يتعلق بالتعليم الابتدائي والثانوي: الطلبة في المدارس الابتدائية والثانوية المحرومة يحصلون على مدرسين أقل خبرة وأقل تأهيلًا، ومن ثم على متوسط نفقة عامة لكل طالب أقل من الطلبة في المدارس الأكثر حظًا. والأكثر مدعاة للأسف أن إعادة توزيع الإمكانات في الابتدائي كانت لتسمح بتخفيض كبير في اللامساواة المتعلقة بفرص الدراسة. انظر
T. Piketty, M. Valdenaire, L'Impact de la Taille des Classes sur la Reussite Scolaire dans les Ecoles, Collèges et Lycées Français; Ministère de l'Education Nationale, 2006.



أن متوسط الدخل لأهالي طلبة العلوم السياسية هو حاليًا في حدود 90000 يورو، وهو ما يوازي تقريبًا متوسط الدخل لدى شريحة ال10 في المائة الأغنى من العائلات الفرنسية. هذا يعني بالقطع مجتمعًا أوسع بخمس مرات من هارفارد، لكنه هذا لا ينفي أنه لا يزال يعتبر مقيَّدا نسبيًا[498]. قد لا يسمح عدم وجود بيانات مماثلة بعمل نفس الحسابات لطلاب الكليات الكبرى الأخرى، ولكن من المحتمل أن النتائج لن تختلف أبدًا.

لنتفق على مايلي: لا توجد أي وسيلة سهلة للوصول إلى مساواة حقيقية في الفرص في التعليم العالي. فهي قضية مركزية بالنسبة للدولة الاجتماعية في القرن الواحد والعشرين، وما زال عليها اختراع النظام الأمثل. ويمثل ارتفاع رسوم الالتحاق عقبة غير مقبولة أمام المساواة في الحصول على التعليم العالي، لكنها في المقابل توفر استقلالًا، ورخاءً وحيوية تجعل من الجامعات الأمريكية الأكثر جاذبية في العالم[499].

في المجرد، من الممكن أن نزاوج بين مزايا اللامركزية مع المساواة في الحصول على الخدمة، عن طريق مد الجامعات بتمويل حكومي مرتفع ومشجع. هذا ما نجده في النظم الحكومية للتأمين الصحي: نعتمد على درجة من استقلال منتجي الخدمة (الأطباء والمستشفيات) مع القيام بتحمُّل التكلفة جماعيًا، بحيث يستطيع كل المرضى الحصول على العلاج. نستطيع فعل الأمر نفسه مع الجامعات والطلبة. وتطبق مثل هذه الاستراتيجية بالفعل في الدول الإسكندنافية. يستلزم هذا بالضرورة تمويلًا حكوميًا كبيرًا، لا يسهل جمعه في السياق الحالي لتدعيم الدولة الاجتماعية[500]. مثل تلك الاستراتيجية تعتبر مع ذلك أكثر قبولًا من النظم الأخرى المجربة حديثًا، مثل رسوم الالتحاق التي تتناسب مع دخول الآباء[501]، أو

(498) على غرار هارفارد، لا يعني هذا الدخل المتوسط أن كلية العلوم السياسية لا تقبل إلا طلابًا من ضمن ال10 في المائة الأغنى. انظر الملحق الفني للتوزيع الكامل لدخول الأهالي لطلبة العلوم السياسية في عام 2011-2012 الدراسي.

(499) تحظى الولايات المتحدة بـ 53 جامعة ضمن أفضل 100 على مستوى العالم، بحسب قائمة شنغهاي الشهيرة في عام 2012-2013، مقابل 31 في أوروبا (منها 9 في بريطانيا). وينقلب التصنيف على مستوى أفضل 500 جامعة في العالم، حيث توجد 150 جامعة أمريكية في مقابل 202 جامعة أوروبية، منها 38 في بريطانيا). ويعكس هذا اللامساواة الكبيرة القائمة بين الجامعات الأمريكية ال800 (انظر الفصل 12).

(500) سنلاحظ مع ذلك أنه مقارنة بنفقات أخرى (مثل المعاشات)، سيكون من الرائع نسبيًا أن نضاعف المبالغ الضئيلة جدًا المخصصة للتعليم العالي من 1 في المائة من الدخل القومي إلى 2-3 في المائة على غرار السويد أو الولايات المتحدة.

(501) تتراوح الرسوم الدراسية في كلية العلوم السياسية مثلًا بين صفر وذلك لأصحاب الدخول المتواضعة وبين ما يقرب من 10000 يورو لأولئك الذين يزيد دخل آبائهم على 200000 يورو. ميزة هذا النظام أنه يوفر قاعدة بيانات عن الدخول (وهي غير مستغلة جيدًا مع الأسف)، ولكن بمقارنته بنظام المخصصات المالية الحكومية في الدول الاسكندنافية، يقوم هذا النظام بخصخصة استخدام الضريبية التصاعدية: فما يدفعه الأغنياء من الأهالي يعود بالنفع على أبنائهم فقط، وليس على نفع الآخرين، أي في صالحهم وحدهم دون غيرهم.



القروض واجبة السداد في شكل إضافة إلى الضريبة على الدخل[502].

في كل الأحوال، كي نحصل على فرصة لتطوير مثل تلك الأسئلة الضرورية للمستقبل، فإن نقطة البدء المناسبة هي توفير المزيد من الشفافية. في الولايات المتحدة وفرنسا ومعظم الدول، من النادر أن يخضع الخطاب الذي يمجد النموذج القومي القائم على الجدارة للفحص الدقيق في وجه الحقائق. بل عادة ما يكون هدفه هو تبرير اللامساواة القائمة، من دون أي اعتبار للاخفاقات التي لازمت النظام المطبق كثيرًا. في عام 1872، أنشأ إميل بوتمي كلية العلوم السياسية للقيام بمهمة واضحة: «خضوعًا لحكم الأغلبية، لا تستطيع الطبقات التي تسمي نفسها الطبقات العليا أن تحتفظ بهيمنتها السياسية إلا عن طريق الاستناد على «أحقية الأقدر». وبينما تتفتت الامتيازات التقليدية للطبقة العليا، فإن موجة الديمقراطية يجب أن تواجه عائقًا ثانيًا، مبنيًا على ما هو متاح على الفور من المواهب والتفوق، ، ومن قدرات لا يستطيع أن يحرم نفسه منها إلا مجتمع مجنون»[503].

لنحاول أن نأخذ هذا التصريح العجيب على محمل الجد: فهو يعني أنه على الطبقات العليا أن تتبع غريزة البقاء فتترك حالة الدعة وتخترع الجدارة، وإلا فقد يقضي حق الاقتراع العام عليها. يمكننا بالطبع أن نضع تلك العبارة في سياق عصرها: فقد كانت كوميونة باريس قد قمعت للتو، وعاد حق الانتخاب للذكور فقط. لكنها مع ذلك لها الفضل في التذكير بحقيقة مهمة: تفسير معنى اللامساواة بأنواعها وإضفاء الشرعية على موقف الرابحين، هي مسألة ذات أهمية حيوية، ومن المتوقع أن يرى المرء تبريرات لها على كل شكل ولون.

مستقبل معاشات التقاعد: نظام الدفع أولًا بأول[504] مع نمو ضعيف

ترتكز نظم معاشات التقاعد الحكومية بالأساس على نظام الدفع أولًا بأول: فالاشتراكات المقتطعة من الأجور تستخدم بشكل فوري لدفع معاشات المتقاعدين. لا توجد أي مبالغ موفَّرة، كلها تصب مباشرة في المعاشات، وذلك على عكس الأنظمة القائمة على رسملة المدَّخرات capitalisation. تأسست أنظمة الدفع أولًا بأول على مبدأ التضامن بين الأجيال

---

(502) تعني القروض المرتبطة بالدخل income-contingent loans المطبقة في أستراليا وبريطانيا أن يحصل الطلبة ذوو الأصول المتواضعة على قروض لن يكونوا مطالبين بسدادها إلا حين يحققون مستوى معينًا من الدخل. ويشبه ذلك ضريبة إضافية مفروضة على دخل الطلبة رقيقي الحال، في حين أن المنعمين يتمتعون بمنح من أهاليهم (عادة غير خاضعة للضريبة).

(503) انظر

E. Boutmy, Quelques Idees Sur la Creation d4une Faculte Libre d4Enseignement Superieur, .1871

انظر أيضًا:

P. Favre, Les Sciences d'Etat Entre Determinisme et Liberalisme. Emile Boutmy (1835- 1906) et la Creation de l'Ecole Libre des Sciences Politiques, Revue Francaise de Sociologie, 1981.

(504) Principe de répartition/ Pay-As-You-Go System (المترجم).



(يدفع المرء اشتراكًا ليغطي معاشًا لمتقاعد في الوقت الحاضر، على أمل أن الأبناء سيفعلون غدا الأمر نفسه)، ويساوي معدل العائد بالتعريف معدل نمو الاقتصاد: ستزيد الاشتراكات التي تسمح بتمويل معاشات الغد بنفس معدل ارتفاع الأجور. من حيث المبدأ، يستتبع هذا أيضًا أنه من مصلحة العاملين النشطين اليوم أن يضمنوا تطوُّر الأجور بأكبر قدر ممكن. عليهم لذلك أن يستثمروا في المدارس والجامعات لأولادهم، وأن يدفعوا في اتجاه معدل أعلى للمواليد. في قول آخر، يبدو في متناول اليد رابط بين الأجيال يدفع في اتجاه مجتمع فاضل ومتجانس[505].

عندما تم تطبيق أنظمة الدفع أولًا بأول في منتصف القرن ال20، كانت الشروط نموذجية من أجل خلق مثل تلك الارتباطات. فقد كان النمو السكاني مرتفعًا، وكان نمو الانتاجية أكثر ارتفاعًا. في المجمل، كان معدل النمو يناهز 5 في المائة في السنة في دول اليابسة الأوروبية: وكان هذا إذن نفس العائد على نظام الدفع أولًا بأول. بشكل ملموس، كان الناس الذين اشتركوا خلال الفترة 1940–1980 قد حصلوا فيما بعد (أو مازالوا يحصلون) على أساس أجور أكبر بها لا يقاس من تلك التي دفعوا اشتراكاتهم على أساسها. اختلف الأمر اليوم. فانخفاض معدل النمو إلى نحو 1.5 في المائة سنويًا في الدول الغنية – وربما في الأجل الطويل في مجمل الكرة الأرضية– يقلل العائد على التوزيع بنفس القدر. كل الدلائل تشير إلى أن متوسط معدل العائد على رأس المال خلال القرن ال21 ستكون أعلى من معدل النمو الاقتصادي (نحو 4 في المائة4.5– في المائة للأول وبالكاد 1.5 في المائة للثاني)[506].

في مثل تلك الظروف، من المغري أن نقفز لاستنتاج أن أنظمة المعاشات القائمة على الدفع أولًا بأول يجب أن يحل محلها بأسرع وقت أنظمة رسملة المدخرات capitalisation. حيث يتم إيداع الاشتراكات بدلًا من دفعها مباشرة إلى المتقاعدين، وبتلك الطريقة ستتمكن من خلق عائد يجاوز 4 في المائة في السنة وتمويل معاشاتنا بعد بضعة عقود.

ولكن هناك بضعة أخطاء تشوب هذا المنطق. أولًا، بافتراض أن نظامًا يقوم على تجميع المدَّخرات سيكون بالفعل أفضل، تنطوي عملية التحول من نظام الدفع أولًا بأول إلى هذا النظام على صعوبة لا يمكن تجاهلها: فهي تترك جيلًا من المتقاعدين خارج النظامين تمامًا. فالجيل الذي يستعد للخروج إلى التقاعد والذي موَّل معاشات الجيل الذي سبقه، سيرى بخيبة أمل أن الاشتراكات التي كان يستحقها ليدفع إيجاره ومشترواته، تذهب في الحقيقة ليتم استثمارها في أرض الله الواسعة. لا توجد حلول سهلة لمشكلة التحول تلك، التي تعد كفيلة وحدها بوأد مثل ذلك الإصلاح، على الأقل في شكله الأقصى.

---

(505) من أجل تحليل هذا النموذج «متعدد التضامن» والدفاع عنه، انظر
A. Masson, Des Liens et des Transferts Entre Generations, Editions de l'EHESS, 2009

(506) انظر الفصل العاشر، الشكلين 10.9– 10.11 .



ثانيًا، علينا أن نأخذ في الاعتبار، ونحن نقارن بين ميزات الأنظمة المختلفة للمعاشات، أنه عمليًا يعتبر معدل العائد على رأس المال بالغ التذبذب. فهي مجازفة كبيرة أن تستثمر كل الاشتراكات التي تدفع في بلد ما في أسواق المال العالمية. وواقع أن المتباينة r>g تتحقق في المتوسط لا يعني أنها تتحقق دائمًا. فقط عندما يتوفر لدينا الكثير من الأموال، وعندما يكون باستطاعتنا أن ننتظر عشرة أو عشرين عامًا قبل أن نحصل على مستحقاتنا، سيكون عائد الرسملة مغريًا جدًا.

ولكن حينما يتعلق الأمر بتمويل مستوى المعيشة الأساسي لجيل بأكمله، سيكون من العبث أن نعتمد على المقامرة.

فالميزة الأولى لأنظمة الدفع أولًا بأول هي أنها تضمن مستوىً موثوقًا بتحققه للمعاشات وبطريقة يسهُل التنبؤ بها: فمعدل نمو كتلة الأجور قد يكون أضعف من معدل نمو العائد على رأس المال، ولكنه أقل تذبذبًا بخمس إلى عشر مرات[507] . والأمر نفسه ينطبق على القرن الواحد والعشرين، فستستمر المعاشات بنظام الدفع أولًا بأول كجزء من الدولة الاجتماعية في المستقبل في كل الأنظمة.

ولكن، على الرغم من كل ما قيل، لا يعني ذلك أن يتم تجاهل منطق المتباينة r>g بالكامل، أو أن يبقى الوضع الحالي لأنظمة المعاشات في الدول الغنية على ما هو عليه. فهناك بلاشك تحدي المجتمعات المعمرة. ففي عالم يمتد فيه العمر إلى 80 أو 90 عامًا، من الصعب أن نحتفظ بنفس المقاييس التي وضعت في زمن كانت الحياة فيه تمتد إلى 60-70عامًا فقط. كما أن رفع سن التقاعد هو طريقة لزيادة الموارد المتاحة لأصحاب الأجور ولأصحاب المعاشات (وهو أمر جيد في زمن النمو الضعيف). كما أنه يلبي حاجة للتحقق في مجال العمل: فكرة أن يقضي المتقاعد في سن الستين فترة من عدم العمل قد تطول إلى ما يتجاوز الفترة التي قضاها في العمل ليس فيها ما يبهج.

وتتمثل الصعوبة في أن كل تلك الأسئلة تتعلق بتنوع هائل في الحالات الفردية. فهناك بعض الأشخاص الذين يشغلون وظائف ذهنية. وهم يتمنون قطعًا أن يظلُّوا في أعمالهم حتى سن السبعين. (فلنأمل أن يزيد نصيب هؤلاء من إجمالي الوظائف مع مرور السنين). ولكن هناك أيضًا من التحقوا مبكرًا بسوق العمل، أو أولئك الذين يعملون أعمالًا كئيبة أو غير مزدهرة، وهؤلاء الذين يتطلعون تطلعًا مشروعًا لأن يتقاعدوا مبكرًا نسبيًا (وخاصة أن توقُّع حياتهم أقصر من أولئك الأكثر تأهيلًا). المشكلة هي أن عددًا من الإصلاحات التي

---

(507) للتذكرة: ذلك التذبذب هو الذي أدى إلى تطبيق نظام الدفع أولًا بأول عقب الحرب العالمية الأولى: فكل الذين استثمروا معاشاتهم في الأسواق المالية بين عامي 1920-1930 قد واجهوا الإفلاس، فلم يعد أحد يرغب في إعادة المحاولة في أن يضع مدخرات الشيخوخة في أنظمة الرسملة الإجبارية، والتي كانت مطبقة في عدد كبير من الدول قبل الحرب (مثلا في فرنسا في إطار قوانين عامي 1910 و1928).



قامت بها الدول الغنية تميل إلى عدم التفرقة بشكل سليم بين مختلف الحالات، بل تطلب مِمَن في الفئة الأخيرة أن يبذلوا جهدًا أكبر من الفئة الأولى، ومن هنا تأتي حركات الرفض.

إن إحدى تلك الصعوبات التي تواجهها عمليات إصلاح أنظمة المعاشات هي التعقد الشديد التي آلت إليه تلك الأنظمة، مع وجود عشرات الأنظمة والقواعد المختلفة للموظفين الحكوميين ولأصحاب الأجور في القطاع الخاص وللعاملين بدون أجر. وتحوُّل الحق في التقاعد في أحيان كثيرة إلى لغز لكل الذين شهدوا أحوالًا متعددة خلال حياتهم، وهو ما نجده اليوم أكثر شيوعًا لدى الأجيال الشابة. هذا التعقد ليس مدهشًا: فهو ناتج عن أن تلك الأنظمة تشكَّلت على مراحل متتالية، حتى إنها امتدت لتغطي بعض المجموعات الاجتماعية والمهنية، نتيجة حركة بدأت في معظم الدول الغنية منذ القرن التاسع عشر (خاصة في القطاع العام). ولكنها تجعل مسألة إعداد حلول مشتركة صعبة، لأن كل فرد لديه الإحساس أنه يخضع لمعاملة أسوأ من الآخرين. فكثرة القواعد والأنظمة تؤدي عادة إلى التشويش على القضية، وخاصة إلى إساءة تقدير أهمية الموارد المخصصة بالفعل لأنظمة المعاشات، والتي لا يمكن زيادتها إلى الأبد. فمثلًا، يؤدي تعقد النظام الفرنسي إلى أن الكثير من الشباب أصحاب الأجور لا يفهمون بوضوح حقهم فيما يتعلق بمعاش التقاعد: بعضهم عنده حتى الانطباع أنه لن يحصل على أي معاش، في حين أن النظام يقوم على معدل مرتفع من تحصيل الاشتراكات (نحو 25 في المائة من الأجر الشامل).

يعتبر إقامة نظام موحد للمعاشات يقوم على حسابات فردية، بما يسمح لكل فرد أن يحصل على نفس الحقوق،أيًا كانت درجة تعقد مساره الوظيفي، أحد أهم الإصلاحات التي ينبغي على الدولة الاجتماعية أن تقوم بها في القرن الواحد والعشرين[508]. يسمح مثل ذلك النظام لكل فرد بالتنبؤ بشكل أفضل بما سيحصل عليه عند التقاعد بنظام الدفع أولًا بأول، ومن ثم بتنظيم أفضل لنظم مدَّخراته وتراكم ثروته، مما سيلعب دورًا كبيرًا بلا شك في عالم النمو الضعيف، إلى جانب نظام الدفع أولًا بأول. فالمعاش هو ثروة من لا ثروة له، كما يقال. وهو قول صحيح، ولكنه لا يمنع من محاولة أن نشرك ذوي الحال الأكثر تواضعًا أيضًا في علمية التراكم المتعلق بالثروة[509].

---

(508) إلى حد كبير هذا ما فعله الإصلاح الذي تبنته السويد في التسعينات من القرن العشرين. ويمكن تطوير هذا النظام من الممكن وتعميمه في عدد من الدول الأخرى. انظر مثلًا:

A. Bozio, T. Piketty, Pour un nouveau système de retraite. Des Comptes Individuels de Cotisations Financés par Répartition.

(509) يمكننا مع ذلك أن نتخيل أن النظام الموحد للتقاعد يكمل نظام الدفع أولًا بأول لأنه يمنح إمكانية زيادة العائد المضمون على المدَّخرات المتواضعة والمتوسطة. كما رأينا في الفصول السابقة، من الصعب جدا عادة على الأرق حالًا أن يصلوا إلى متوسط العائد على رأس المال (أو حتى ببساطة عائد إيجابي). وهذا بشكل ما، ما يفعله الجزء (الصغير) المخصص للرسملة وفقا للنظام السويدي.



مسألة الدولة الاجتماعية في البلدان الفقيرة والناشئة

هل تحمل عملية تكوين الدولة الاجتماعية التي شهدتها الدول الغنية خلال القرن العشرين رسالة عالمية؟ هل سنشهد نفس التطور العام لدى الدول الفقيرة والناشئة؟ الاحتمال غير وارد. علينا أن نبدأ أولًا بإبراز الاختلافات المهمة بين الدول الغنية وبعضها بعضًا: تبدو دول أوروبا الغربية مستقرة عند معدل استقطاع حكومي في حدود 45-50 في المائة من الدخل القومي، في حين أنه في أمريكا واليابان يستقر هذا المعدل عند 30-35 في المائة. وهذا يدل على أن اختلاف المستوى وارد رغم تشابه مستوى التطور.

وإذا نظرنا إلى تطور معدل الاستقطاع في الدول الأكثر فقرًا منذ السنوات 1970-1980، نجد مستويات بالغة الانخفاض للاستقطاعات العامة، عادة تتراوح بين 10 في المائة و15 في المائة من الدخل القومي، وذلك في أفريقيا جنوب الصحراء كما في جنوب آسيا (خاصة في الهند).

وفي الدول ذات مستوى تنمية متوسط في أمريكا اللاتينية أو أفريقيا الشمالية أو في الصين، نجد أن معدل الاستقطاع يتراوح بين 15 في المائة و20 في المائة من الدخل القومي، وهو أيضًا أقل من ذلك الذي تفرضه الدول الغنية. والصادم أكثر أن الفجوة تزداد حجمًا بين تلك الدول والدول الغنية خلال العقود الأخيرة. ففي حين أن متوسط معدل الاستقطاع في الدول الغنية قد واصل النمو (زاد من 30-35 في المائة في بداية السبعينات إلى 35-40 في المائة منذ الثمانينات)، انخفض المعدل الذي شهدته الدول الفقيرة والدول البين-بين كثيرًا. في أفريقيا جنوب الصحراء وفي جنوب آسيا، كان معدل الاستقطاع في المتوسط أقل بقليل من 15 في المائة في سبعينات القرن العشرين وبداية الثمانينات. ثم انخفض دون رجعة إلى 10 في المائة خلال التسعينات.

يثير هذا التطور التاريخي القلق، لأن عملية إنشاء دولة ضريبية واجتماعية كانت دومًا عاملًا مهمًا في عملية التطور والتنمية في الدول التي صارت اليوم متقدمة. فكل التجارب التاريخية تقترح أنه في ظل إيرادات ضريبية 10-15 في المائة لا يمكن للدولة أن تقوم بأكثر من الوظائف السيادية التقليدية: فبعد الإنفاق على الشرطة والعدالة بشكل ملائم لأداء سليم، لن يتبقى إلا الفتات لتمويل التعليم والصحة. الخيار الآخر هو أن يحصل الجميع على الفتات: رجال شرطة، قضاة، معلمين وممرضون. وفي هذه الحالة لن يتم تقديم تلك الخدمات بشكل جيد. ويمكن أن يؤدي هذا إلى دائرة مفرغة، تؤدي فيها سوء الخدمة العامة إلى فقدان الثقة في الدولة، وهو ما يؤدي بدوره إلى صعوبة تعبئة كم كبير من الإيرادات الضريبية.

ارتبط تطور الدولة الضريبية والاجتماعية بشكل وثيق بعملية إنشاء الدولة ذاتها. يتعلق الأمر إذن، بامتياز، بتاريخ سياسي وثقافي، وثيق الصلة بخصوصيات كل تاريخ قومي وبالانقسامات الخاصة بكل بلد.



في الحالة الراهنة، يبدو أن كل البلاد الغنية والمنظمات الدولية عليها قدر من المسؤولية. فلم تكن نقطة الانطلاق مبشرة أبدًا: فقد أعقبت عملية تفكيك الاحتلال بين عامي 1950-1970 فترات فوضى سياسية: حروب استقلال عن القوى التي استعمرتها، وحدود رسمت بشكل اعتباطي، وتوترات عسكرية مرتبطة بالحرب الباردة، أو بخبرات اشتراكية كانت نتائجها غير حاسمة، وأحيانًا مزيج من كل ما سبق.

ثم بدءًا من الثمانينات، هبت الموجة التحريرية القادمة من الدول الغنية إلى الدول الفقيرة لتفرض عليها خفضًا في القطاع العام، ولتضع بناء نظام ضريبي مناسبًا للتنمية في آخر سلم الأولويات. لقد برهنت دراسة حديثة تفصيلية على أن الانخفاض في الحصيلة الضريبية التي شهدتها الدول الأكثر فقرًا خلال السنوات 1980-1990 تعود إلى حد كبير إلى انهيار الجمارك، التي كانت تمثل نحو 5 في المائة من الدخل القومي خلال سبعينات القرن الماضي. ليس بالضرورة أن يكون تحرير التجارة سيئًا بحد ذاته -ولكن بشرط ألا يكون مفروضًا بقسوة من الخارج، خاصة إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أن يتم التعويض عنه بالتدريج عن طريق تطوير إدارة ضريبية قادرة على فرض ضرائب أخرى، وإيجاد إيرادات بديلة. فالدول التي صارت اليوم متقدمة، والتي خفضت جماركها وفقا للإيقاع التي اختارته على مدى القرنين التاسع عشر والعشرين، بالدرجة التي ارتأت انها مفيدة، ودبرت موارد بديلة، لم يكن لديها -لحسن الحظ- أحد يملي عليها ما تفعله[510]. وتوضح هذه المرحلة ظاهرة عامة، وهي ميل الدول الغنية لاستخدام الدول الأقل نموًا كحقل تجارب، بدون بحث جاد عن استخلاص العبر من تجاربها التاريخية الخاصة[511]. ونرى حاليًا تنوعًا كبيرًا في الاتجاهات المعمول بها في الدول الفقيرة والناشئة. حيث تقدم بعضها نسبيًا، مثل الصين، في تحديث الأنظمة الضريبية، وفرض ضريبة على الدخل تشمل جزءًا مهمًا من السكان وتأتي بحصيلة

(510) نلخص هنا النتائج التي حصل عليها

J. Cagé et L: Gadenne, The Fiscal Cost of Trade Liberalization, Harvard et PSE, 2012, "Working Paper no. 2012-27"

(انظر بشكل خاص الشكل 1).

(511) بعض المشكلات المتعلقة بتنظيم الصحة والتعليم والتي تطرأ حاليًا في الدول الفقيرة خاصة بها تمامًا، ولا يمكن فعليًا الاعتماد بشأنها على تجارب الماضي في الدول التي صارت اليوم متقدمة (مثل تلك المشكلات المتعلقة بفيروس الإيدز)، في مثل تلك الحالة، يمكن تمامًا تبرير عمل تجارب جديدة خاصة التجارب العشوائية المحكومة. انظر مثلًا:

A Barnejee et E. Duflo,Repenser la Pauvrete, Seuil, 2012.

يبدو لي مع ذلك أن القاعدة العامة في اقتصاد التنمية هي الميل لإهمال التجارب التاريخية الحقيقية، والتي بطبيعة الحال تؤدي إلى التقليل من أهمية تطوير دولة اجتماعية كفؤة بموارد ضريبية هزيلة. تعود إحدى الصعوبات المركزية بالطبع إلى الماضي الاستعماري (تمنح التجربة العشوائية المحكومة أرضية أكثر حيادية).



معتبرة. قد تكون الدولة الاجتماعية على غرار تلك الموجودة لدى الدول المتقدمة الأوروبية، أو الأمريكية والآسيوية في طريقها للظهور (ولكن لها خصوصياتها، وبالطبع عليها شكوك كبيرة في تحيزاتها السياسية وفي جذورها الديمقراطية). وهناك دول أخرى مثل الهند، ما زالت متعثرة في الخروج من نقطة توازن تتسم بمعدل استقطاع ضعيف للغاية[512]. في كل الأحوال، تكتسي مسألة تطوير الدولة الاجتماعية والمالية في العالم النامي بأهمية مركزية من أجل مستقبل الكرة الأرضية.

(512) انظر:

N. Qian , T. Piketty, Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India: 1986 -2015, American Economic Journal: Applied Economics, 2009.

يرتبط الفرق بين الدولتين بشكل وثيق بحجم العمل المأجور بين الأيدي العاملة الصينية. وتبرهن التجربة التاريخية على أن إقامة دولة اجتماعية ومالية ووضعية العمل المأجور ترتبطان بشكل وثيق.




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الرابع عشر

إعادة النظر في الضريبة التصاعدية على الدخول

في الفصل السابق، كان الاهتمام منصبًا على إنشاء وتطور الدولة الاجتماعية، وذلك بالتركيز على محتوى الحاجات الاجتماعية وعلى الإنفاق العام المرتبط بها (التعليم، والصحة، والمعاشات، وخلافه)، وذلك بتتبع بيانات المستويات العالمية للاستقطاعات وتطوّرها.

سوف نقوم الآن في هذا الفصل والذي يليه بدراسة هيكل الضرائب بشكل دقيق، وكل أنواع الاستقطاعات التي سمحت بتمويل ذلك التحول، وذلك لنستخلص الدروس بالنسبة للمستقبل.

سنرى أن الاختراع الأهم في القرن العشرين فيما يتعلق بالمالية العامة هو اختراع وتطوير الضريبة التصاعدية على الدخل.

فقد سمحت هذه الأداة/ المؤسسة بلعب دور مركزي في التقليل من التفاوتات على مدى القرن الفائت. ولكنها تتعرض اليوم لتهديد خطير بسبب التنافس الضريبي بين الدول وبعضها بعضًا. وأيضًا لأنها كانت قد وضعت على عجل، من دون التفكر في أساسها. وينطبق الأمر نفسه على الضريبة التصاعدية على المواريث، التي اخترعت أيضًا في القرن العشرين ثم أعيد التفكير بشأنها في العقود الأخيرة.

ولكن قبل الوصول إلى تلك النقطة، علينا أن نبدأ بوضع تلك الأدوات في سياق أعم يتعلق بتصاعدية الضريبة ودورها في عملية إعادة التوزيع في العصر الحديث.

إعادة التوزيع المعاصرة: مسألة تصاعدية الضريبة

الضريبة ليست مسألة فنية. فهي تتعلق بكل وضوح بقضايا سياسية وفلسفية ، وهي بلا شك سياسية في المقام الأول. دون ضرائب، لا يمكن أن يكون هناك مصير مشترك وقدرة جماعية على الفعل.

هكذا كان الأمر منذ القدم. نجد في قلب كل تقلُّب سياسي مهم ثورة ضريبية.

اختفى النظام القديم عندما صوتت البرلمانات الثورية لصالح إنهاء المزايا الضريبية



للنبلاء ورجال الدين، ووضعت بدلًا منها نظامًا ضريبيًا حديثًا شاملًا للجميع. ولدت الثورة الأمريكية من رغبة رعايا المستعمرات البريطانية في الأخذ بزمام ضرائبهم ومصائرهم («لا ضريبة بغير تمثيل»). تغيَّرت السياقات خلال قرنين، لكن القضية الأساسية ظلت هي هي.

يجب أن يسمح للمواطنين أصحاب السيادة أن يقرروا ديمقراطيًا قدْر الموارد التي يرغبون في تخصيصها من أجل الأهداف المشتركة، كالتعليم، والصحة، والمعاشات، وعلاج التفاوتات، والوظائف، والتنمية المستدامة وخلافه،... لهذا تحديدًا، فإن الشكل الملموس الذي تأخذه الضرائب هو لبُّ الصراع السياسي في أي مجتمع. فالأمر يتعلق بالاتفاق على من يدفع ماذا ودفاعًا عن أي مبادئ، وهو ليس بالأمر الهيِّن طالما ظلَّت هناك اختلافات بين الناس في أمور عدة، بدءًا طبعًا بالدخل وبرأس المال. يوجد أشخاص في كل المجتمعات يحصلون على دخل مرتفع ناتج عن عملهم، وعن رأس مال صغير موروث، وقد يوجد العكس: ولكن يظل الرابط بين تلك المقاييس المختلفة معيبًا، مع الأسف. ولهذا تتباين بشدة وجهات النظر حول النظام الضريبي الأمثل.

نستطيع تقليديًا تقسيم الضرائب إلى: ضرائب على الدخل، وضرائب على رأس المال، وضرائب على الاستهلاك. كما يمكن أن نجد استقطاعات مماثلة لتلك الأنواع الثلاثة على مرِّ العصور، بنسب مختلفة. ولكن هذه التقسيمات لا تخلو من غموض، ولا تتضح تمامًا الحدود بين بعضها البعض. على سبيل المثال، تتعلق الضريبة على الدخل من حيث المبدأ بالدخول الناتجة عن رأس المال مثلها كالضريبة على الدخول الناتجة عن العمل: أي أنها جزئيًا ضريبة على رأس المال أيضًا. وعادة ما نضم إلى الضرائب على رأس المال أيضًا الاستقطاعات من تدفقات العوائد على رأس المال (مثل أرباح الشركات)، وتلك التي تتعلق بقيمة رصيد رأس المال (مثل الضريبة العقارية، الضريبة على المواريث أو الضريبة على الثروة).

وتضم الضرائب على الاستهلاك في العصر الحديث الضريبة على القيمة المضافة وأنواعًا من الضرائب على المبادلات، والمشروبات، والبنزين، والتبغ وأي من السلع والخدمات. وتفرض تلك الضرائب منذ القدم، وهي عادة مكروهة أكثر من كل أنواع الضرائب الأخرى، والأثقل على الطبقات الشعبية، مثل «ضريبة الملح» في النظام القديم. وعادة ما تسمى هذه الضرائب بـ «غير المباشرة»، بمعنى أنها لا تعتمد بشكل مباشر على الدخل أو رأس المال الخاص بدافع الضريبة: بل تدفع بشكل غير مباشر عن طريق سعر البيع، عندما يقوم الشخص بالشراء. في المجرد، يمكن بسهولة تصور ضريبة مباشرة على الاستهلاك، تعتمد على الكم الذي يستهلكه الفرد، ولكن لا يوجد مثل هذا الأمر بتاتًا[513].

(513) ما عدا في المقترحات الذي قدمها الاقتصادي البريطاني كالدور Kaldor، التي سنعود إليها فيما بعد، ولكن الأمر كان في إطار مكمل للضريبة التصاعدية على الدخل والميراث وتعلق بتفادي التهرب (وليس كبديل لها كما يطرح البعض أحيانًا).



ظهرت في القرن العشرين فئة رابعة للاستقطاعات، وهي الاشتراكات الاجتماعية. وهي نوع خاص من الاستقطاعات المعتمدة على الدخل، وعادة ما تتعلق فقط بدخول العمل (أجور ودخول أنشطة غير مأجورة)، وتصب في خزانة الضمان الاجتماعي، لتمويل الدخول التعويضية (معاشات التقاعد، معاش البطالة)، وهو ما ينبئنا عن طبيعة الحوكمة وتنظيم الدولة الاجتماعية. وتستخدم بعض البلاد مثل فرنسا، أيضًا الاشتراكات الاجتماعية لتمويل أشكال أخرى من الانفاق العام، مثل التأمين الصحي والمخصصات العائلية، وهذا ما يجعل الاشتراكات الاجتماعية تصل إلى نصف الاستقطاعات مما يتسبب في الكثير من التعقيدات.

وبالعكس، تختار دول أخرى مثل الدانمارك، أن تموِّل النفقات العامة عن طريق حجم هائل من الضريبة على الدخل، وتستخدم الحصيلة في تمويل المعاشات ومعاش البطالة والصحة وهكذا. وفي الحقيقة، تعتبر التفرقة بين هذا النوع وذاك من الاستقطاعات اعتباطية إلى حدٍ ما[514].

وبعيدًا عن الخلافات المتعلقة بتلك التفرقة، فإن هناك عاملًا حاسمًا في التفرقة بين مختلف أنواع الضرائب، وهو ذلك الذي يفرق بين الضريبة النسبية proportionnel والضريبة التصاعدية. تسمى الضريبة «نسبية» لو كان معدلها واحد للجميع (تسمى أيضًا ضريبة موحدة «flat tax»). وتكون الضريبة تصاعدية لو كان المعدل على الأغنياء أعلى (هؤلاء الذين يحصلون على دخول أعلى أو يملكون رأس مال أكبر، أو استهلاكهم أكثر، بحسب نوع الضريبة (سواء كانت على الدخل أو على رأس المال أو على الاستهلاك)، بينما يكون المعدل الأقل على الفئات الأرق حالا. يمكن للضريبة أيضًا أن تكون تنازلية، عندما ينخفض المعدل المفروض على الأغنياء سواء بسبب أن هؤلاء يتمكنون من تفادي أداء الحق العام (بشكل قانوني عن طريق دفع أقل قدر من الضرائب fiscal optimization، أو غير قانوني عن طريق التهرب)، أم حين تفرض ضريبة تنازلية، مثل ضريبة الرؤوس، التي فرضتها مارجريت تاتشر في عام 1990 وكلفتها منصبها كرئيسة وزراء بريطانيا[515].

وإذا نظرنا إلى إجمالي الاستقطاعات، يمكننا رؤية أن الدولة الاجتماعية الحديثة ليست دائمًا بعيدة عن أن تكون متناسبة مع الدخل، خاصة في البلاد التي يزيد فيها حجم

---

(514) مثلا عندما امتدت الاشتراكات الاجتماعية في فرنسا إلى مجموع الدخل (الدخول من رأس المال، ومن معاشات التقاعد، وليس فقط الأجور والدخول من أنشطة غير مأجورة) لتكوين ما سمي في عام 1990 «المشاركة الاجتماعية المعممة» (CSG: Contribution Sociale Generalisee)، وهكذا أعيد تقسيم حصيلتها كضريبة على الدخول في التقسيمات الدولية.

(515) أقرت ضريبة الرؤوس في عام 1980 (وألغيت في 1991). وكانت ضريبة محلية تفرض دفع مقدار موحد على كل شخص بالغ، بغض النظر عن مستوى دخل أو رأس ماله. ومن ثم فإن معدل الضريبة على الفئات الأغنى يعتبر أقل منه على الأفقر بالتناسب مع دخولهم.



الاستقطاعات. ولا يدعو ذلك للدهشة: فمن المستحيل أن تقتطع نصف الدخل القومي وتموِّل حقوقًا اجتماعية طموحة بدون أن تطلب من الكل أن يسهموا بشكل كبير. إن منطق شمولية الحقوق الذي حكم تطور الدولة الضريبية والاجتماعية الحديثة، يتوافق إلى حدٍّ كبير علاوة على ذلك، مع فكرة اقتطاع نسبي أو تصاعدي بشكل بسيط.

الضريبة التصاعدية: دور محلي ولكن ضروري

مع ذلك من الخطأ أن نستنتج أن تصاعد الضريبة لا يلعب إلا دورًا محدودًا في إعادة التوزيع الحديثة. بادئ ذي بدء، حتى لوكان الاستقطاع أقرب إلى النسبية إلى حد ما على مستوى عموم السكان، يمكن أن يلعب الارتفاع -أو بالعكس، الانخفاض- في حالة الدخول أو الثروات الأعلى دورًا حيويًا في غاية الأهمية في الهيكل الإجمالي للامساواة. وبشكل خاص، تدل كل المؤشرات على أن تصاعدية الضريبة على قمة هرم الدخول والمواريث تفسر إلى حدٍ كبيرٍ لماذا لم تستطع الثروات الخرافية التي تراكمت إبان العصر الجميل أبدًا أن تستعيد تركزها الذي فقدته جرَّاء صدمات فترة الأعوام 1914-1945.

وبالعكس، شهدت الولايات المتحدة وبريطانيا (وهما البلدان اللذان شهدا ارتفاعًا في التصاعدية بعد الحروب) اتجاهًا عكسيًا منذ عقدي السبعينات والثمانينات، وهو الانخفاض الهائل في تصاعدية الضريبة على الدخول العليا. . وبلا شك يفسر هذا أيضًا إلى حد كبير الارتفاع الشاهق في الدخول العليا.

وفي الوقت نفسه، أدى انتشار المنافسة الضريبية خلال العقود الأخيرة، في سياق حرية تنقُّل رؤوس الأموال، إلى تطوُّر غير مسبوق تقريبًا في كل أرجاء المعمورة، لأنظمة لا تأبه للعوائد على رأس المال، ما يجعلها في معظمها لاتظهر على رادار تصاعدية الضريبة على الدخل. يتضح هذا جليًا في الفضاء الأوروبي حيث تعجز حتى الآن الدويلات المفتتة في تطوير حد أدنى من التنسيق في المجال الضريبي. وينتج عن هذا سباق تتابع لا ينتهي لتخفيض الضريبة على أرباح الشركات بشكل خاص، وإعفاء الفوائد، والتوزيعات على الأسهم وغيرها من العوائد النقدية، في حين يُبقي الحق العام العبء الضريبي ملقى على عوائد العمل. والنتيجة هي أن الاستقطاع الضريبي صار اليوم تنازليًا في قمة هرم الدخول في معظم الدول، أو على وشك أن يصبح كذلك.

على سبيل المثال، توصَّلت تقديرات تفصيلية عن إجمالي الاستقطاعات الإجبارية في فرنسا في عام 2010، ونسبتها إلى الدخول والثروات، إلى النتيجة التالية: يبلغ معدل الضريبة الإجمالي (47 في المائة من الدخل لقومي في المتوسط وفقا لتلك التقديرات) -40 45 في المائة لدى النصف الأقل دخلًا من الأفراد، ثم يزيد إلى 45-50 في المائة بين ال40 في المائة التاليين من الأفراد (أعلى دخلًا)، قبل أن تنخفض لدى ال5 في المائة الأعلى دخلًا وخاصة شريحة



ال1 في المائة الأعلى دخلًا، حيث تبلغ الضريبة بالكاد 35 في المائة على أولئك الذين يمثلون ال0.1 في المائة الأغنى من السكان. بالنسبة للشرائح الأفقر، ترجع معدلات الضريبة المرتفعة إلى أهمية الضرائب المفروضة على الاستهلاك، وأهمية اشتراكات الضمان الاجتماعي (التي تمثل في مجملها ثلاثة أرباع الاشتراكات في فرنسا). أما التصاعدية البسيطة التي نراها في ضرائب الشريحة المتوسطة من الدخول، فهي ترجع إلى الزيادة الكبيرة في الضريبة على الدخل. وفي المقابل، نجد أن التنازلية الواضحة في الضريبة على الشرائح الصغيرة الأعلى دخلًا ترجع إلى حجم العوائد على رأس المال والتي تنجح معظمها في الاختفاء من جداول الضرائب التصاعدية، ولا تستطيع الضرائب على رصيد رأس المال أن تعوضها (تلك هي الأكثر تصاعدية على الإطلاق[516]).

تدعو كل المؤشرات إلى الظن بأننا سنجد أيضًا ذلك المنحنى على شكل الجرس في الدول الأوروبية الأخرى (وربما في الولايات المتحدة)، وأن التنازلية الضريبية في الواقع أكبر مما عبرت عنه تلك التقديرات المنقوصة[517].

إذا كان لتلك التنازلية الضريبية أن تستمر وتتفاقم في المستقبل، من المحتمل أن تكون لذلك عواقب مهمة على القوى المحركة للامساواة القائمة على الثروات، مما يؤدي إلى تركز هائل في رأس المال. ومن الواضح أن مثل هذا الانسحاب المالي للمواطنين الأغنى يمكن أن يقلّص الرضا الضريبي في مجمله. ويمكن أن يصبح التأييد المبني على إجماع نسبي للدولة الضريبية والاجتماعية، الذي صار هشًا بالفعل في زمن النمو الضعيف، يمكن أن يتدهور أكثر، بالذات لدى الطبقات المتوسطة، والتي من الطبيعي أن ترفض أن تدفع أكثر من الطبقات العليا. هذا التطور من شأنه أن يؤدي إلى صعود الفردية والأنانية: بما أن النظام في مجمله ظالم، فلماذا يفرض على أحد أن يدفع من أجل الآخرين؟ لهذا من الضروري للدولة الاجتماعية الحديثة أن يحافظ نظامها الضريبي على حد أدنى من التصاعدية، أو على الأقل لا يكون تنازليًا في قمته.

---

(516) انظر:

C.Landais, T. Piketty, E. Saez, Pour une Révolution Fiscale. Un impôt sur le Revenu Pour le XXIè Siècle; Seuil, 2011, p. 4853-.

انظر أيضًا: www.revolution-fiscale.fr

(517) بشكل خاص، لا تأخذ تلك التقديرات في الاعتبار الدخول المهربة إلى الملاذات الضريبية (والتي رأينا مدى أهميتها في الفصل 12)، كما تفترض أنها تستخدم عددًا من «الملاجئ الضريبية» بنفس النسب في كل مستويات الدخول والثروات، (مما يؤدي إلى المبالغة في تقدير معدل الضريبة الحقيقي في قمة الهرم). علينا التأكيد على أن النظام الضريبي الفرنسي هو استثناء في درجة تعقيده، ويتميز بتعدد الأنظمة والجداول الضريبية وتقاطع طرق ووسائل الاستقطاعات (مثلا فرنسا هي البلد المتقدم الوحيد الذي لا يشرع الاستقطاعات من المنبع للضريبة على الدخل، في حين أن اشتراكات الضمان الاجتماعي والمساهمة الاجتماعية المعممة تستقطع من المنبع منذ قديم الأزل). تزيد تلك التعقيدات من تنازلية الضريبة وتهدد درجة وضوح النظام بأسره (والأمر نفسه بالنسبة للمعاشات).



علاوة على هذا، فالنظر إلى تصاعدية النظام الضريبي من خلال دراسة إلى أي مدى تدفع الشريحة العليا للدخل ضرائب، يخفق في تقدير وزن الثروة الموروثة، تزيد أهميتها[518]. في الممارسة، فإن معدل الضرائب على العقار أقل دائمًا من الدخل. كما سبق وأن رأينا في الجزء الثالث (الفصل 11)، يساهم ذلك في تفاقم ما أسميته «معضلة راستينياك». وإذا قسمنا الأفراد إلى مجموعات متساوية كل واحدة تعبر عن 1 في المائة من إجمالي الموارد المتحصَّل عليها خلال حياة كل فرد (عوائد عن العمل وعوائد عن الميراث المعاد استثماره)، وهي طريقة أفضل لتصوير مسألة التصاعدية، فسيصبح المنحنى جرسي الشكل أكثر حدة في قمة السلم، مقارنة بالمنحنى الذي لا يأخذ في الاعتبار سوى الدخول[519].

في النهاية علينا التأكيد أن العولمة التجارية، والتي تمارس ضغوطًا شديدة خاصة على العاملين الأقل تأهيلًا في الدول الغنية، من شأنها من حيث المبدأ أن تبرر تزايد التصاعدية المالية وليس تناقصها، وهو ما يزيد من تعقد السياق العام. فبالتأكيد طالما كان هناك اتفاق على فرض استقطاعات جبرية تبلغ في المتوسط نصف الدخل القومي، فإن على الجميع أن يسهم بنسب معتبرة. ولكن بدلًا من أن نرتضي بتصاعدية خفيفة في مجمل الاستقطاعات (باستثناء قمة السلم)، يمكننا أن نتخيل درجة أكبر من التصاعدية[520]. لن يُصلح ذلك كل المشاكل، ولكن سيكون كافيًا لتحسين وضع الأقل تأهيلًا بشكل ملموس[521].

وإذا لم تطبَّق تلك الزيادة في التصاعدية، لا تندهش من أن أقل الرابحين من السوق الحرة (وأحيانًا الخاسرين) يميلون إلى التشكيك فيها.

إن الضريبة التصاعدية أداة/ مؤسسّة لا غنى عنها من أجل أن يستفيد الجميع من العولمة، وغيابها الصارخ بشكل متزايد قد يؤدي إلى إعادة النظر في العولمة. سنعود إلى ذلك في الفصل القادم.

من أجل كل تلك الأسباب، تعد الضريبة التصاعدية عنصرًا أساسيًا للدولة الاجتماعية: لعبت دورًا رئيسيًا في تطوُّر وتحوُّل هيكل اللامساواة في القرن العشرين، كما تشكِّل الأداة/ المؤسسة المركزية لضمان جدواها خلال القرن الحادي والعشرين. ولكن تلك المؤسسة تتعرض اليوم لتهديد كبير. فعلى المستوى الفكري، لم تكن الوظائف المختلفة للتصاعدية

---

(518) في فرنسا مثلًا يبلغ متوسط معدل الضريبة على المواريث وعلى المنح بالكاد 5 في المائة.، ويصل إلى 20 في المائة لدى ال1 في المائة الأغنى في قمة سلم الإرث. انظر الملحق الفني.

(519) انظر الفصل 11، الأشكال البيانية الثلاثة 11.9- 11.11، والملحق الفني.

(520) على سبيل المثال، بدلًا من فرض نسبة تتراوح بين 40-45 في المائة على النصف الأفقر، ثم 45-50 في المائة لل40 في المائة الأغنى، يمكن تخفيض الاستقطاعات على المجموعة الأولى إلى 30-35 في المائة ثم زيادتها إلى 50-55 في المائة للمجموعة الثانية.

(521) أخذًا في الاعتبار قلة الحراك الاجتماعي بين الأجيال، سيكون ذلك أكثر عدلًا (من وجهة نظر معايير العدالة الاجتماعية التي سبق طرحها في الفصل السابق). انظر الملحق الفني.



محل جدل شامل مثل اليوم. وسياسيًا، يسمح التنافس الضريبي لفئات بأكملها بأن تعفي نفسها من قواعد الحق العام.

الضريبة التصاعدية في القرن العشرين: الظاهرة العابرة التي نشأت عن الفوضى

لنرجع إلى الخلف ونحاول أن نفهم بشكل أفضل كيف وصلنا إلى هذه النقطة.

في البداية، علينا أن ندرك أن الضريبة التصاعدية هي وليدة الحروب أكثر منها وليدة الديمقراطية. فقد ولدت الضريبة التصاعدية من رحم الفوضى والارتجال، وهو ما يفسر، على الأقل جزئيًا، لماذا لم يتم التفكير مليًا في أهدافها المختلفة، ولماذا يعاد التفكير فيها اليوم.

بكل تأكيد، تم العمل بالضريبة التصاعدية في العديد من البلاد قبل الحرب العالمية الأولى. فإذا نظرنا إلى فرنسا، حيث كان التصويت على قانون 15 يوليو عام 1914، والذي يقضي بفرض الضريبة العامة على الدخل، مفروضًا بشكل مباشر بسبب ما يمليه النزاع المتوقع من احتياجات مالية (كان القانون مدفونًا في أدراج البرلمان منذ سنوات، ولم يفك أسره سوى إعلان الحرب الوشيكة[522]). عمومًا، كانت النشأة غير حماسية، وفي إطار اللعبة البرلمانية العادية، مثل بريطانيا في عام 1909 و في الولايات المتحدة عام 1913. كما تم إقرار الضريبة التصاعدية في شمال أوروبا وبعض المقاطعات الألمانية وفي اليابان، أيضًا على عجل: في الدانمارك عام 1870، وفي اليابان عام 1887، وبروسيا عام 1891، والسويد عام 1903. خلال أول عقدين في القرن العشرين، كان هناك إجماع دولي يتشكل حول مبدأ التصاعدية وحول تطبيقها على إجمالي الدخول الناتجة عن العمل، المأجور وغير المأجور، وعلى كل أنواع الدخول الناتجة عن رأس المال: إيجارات، فوائد، توزيعات على الأسهم، أرباح، وأحيانًا القيمة المضافة)[523]حتى وإن ظلت بعض الدول الأوروبية لا تطبق تصاعدية الضريبة. ويبدو مثل هذا النظام للكثيرين طريقة عادلة وكفؤة لتوزيع العبء الضريبي. فالدخل الشامل يقيس قدرة الفرد الضريبية، والتصاعدية تسمح بوضع حد للتفاوتات الناتجة عن الرأسمالية الصناعية، وكل ذلك في إطار الملكية الخاصة وقوى المنافسة. في ذلك العصر، تم نشر العديد من التقارير والكتب التي أسهمت في نشر الفكرة وإقناع جزء من النخب السياسية

---

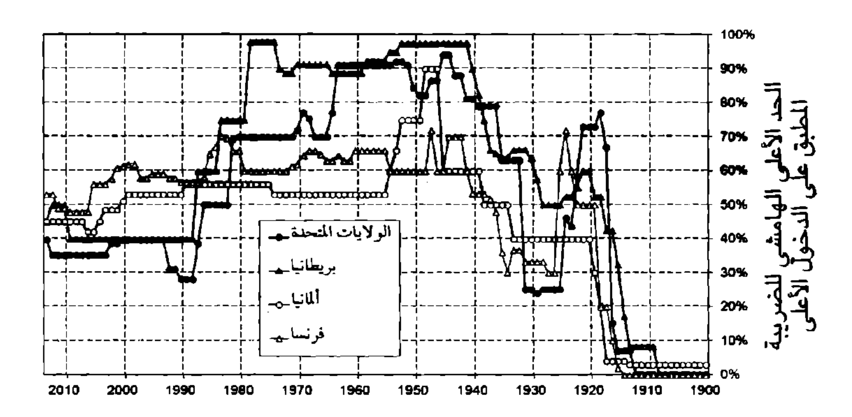
(522) أنشأ قانون 15 يوليو الضريبة العامة على الدخل، وهي ضريبة تصاعدية على إجمالي الدخل هي أصل الضريبة الحالية على الدخل. ثم أضيف إليه قانون 31 يوليوعام 1917 والذي فرض الضرائب المسماة «المجدولة» (التي يختلف معدلها من فئة – أو خانة- لأخرى، مثل أرباح الشركات أو الأجور)، التي هي أصل الضريبة الحالية على الشركات. لمزيد من التفاصيل حول التاريخ الصاخب للضرائب على الدخل في فرنسا منذ الإصلاح المؤسس في أعوام 1914-1917، انظر:
T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXe Siecle, op. cit., p. 233 -334.

(523) يجب التأكيد على أن الضريبة التصاعدية تهدف قبل أي شيء إلى إخضاع الدخول فائقة الارتفاع على رأس المال (ففي هذا العصر كان الكل مدركين تمامًا أنها تسيطر على سلم الدخول) ولم يطرأ على بال أي أحد في أي بلد أن يمنح هؤلاء أي إعفاءات خاصة من أي نوع.



والاقتصادية الليبرالية، حتى إن ظل الكثيرون معادين لمبدأ التصاعدية، خاصة في فرنسا[524].

فهل كانت الضريبة التصاعدية إذن الابنة الشرعية للديموقراطية ولحق الاقتراع العام؟ تبدو الأمور أعقد من ذلك. في الواقع نلحظ أن المعدلات المطبَّقة، بما فيها تلك المفروضة على مستويات الدخول الفلكية، بقيت متواضعة للغاية حتى الحرب العالمية الأولى. وينطبق هذا على كل البلاد، دون استثناء. يظهر حجم الصدمة السياسية جرَّاء الحرب جليًا في الشكل 14.1، والذي يمثل تطور المعدل الأعلى (أي ذلك المفروض على الشريحة العليا من الدخول) في الولايات المتحدة وبريطانيا وألمانيا وفرنسا من عام 1900 وحتى عام 2013. حيث نجد أن المعدل الأعلى يستقر عند مستويات بالغة الصغر حتى عام 1914، ثم يصعد بسرعة في أعقاب النزاع. وتعبر تلك التطورات عن المسارات المشاهدة في مجمل الدول الغنية[525].



الشكل 14.1: الحد الأعلى للضريبة على الدخل، الأعوام 1900-2013

بلغ الحد الأعلى الهامشي للضريبة على الدخل (والتي تنطبق على الدخول الأعلى) في الولايات المتحدة 70 % في عام 1980 ليهبط إلى 28 % في عام 1988.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

(524) ظهرت عدة أعمال للاقتصادي الأمريكي إدوين سليجمان Edwin Seligman بين عامي 1890 و1910، تمدح مزايا الضريبة التصاعدية على الدخل، وقد ترجمت تلك الأعمال إلى كل اللغات وأثارت نقاشات حامية. عن تلك الفترة وتلك النقاشات، انظر العملين:

P. Rosanvallon, La Société des Egaux, op. Cit., p. 227 -233

N. Delalande, Les Batailles de l'Impôt, Consentement et Résistances de 1789 à Nos Jours, Seuil, 2011.

(525) يعتبر الحد الأعلى للمعدل «هامشيًا» بمعنى أنه لا يطبق إلا على الهامش، أي على ذلك الجزء من الدخل الذي يزيد على حد ما. يتعلق الحد الأعلى للمعدل عادة بأقل من 1 في المائة من السكان (وأحيانا أقل من 0.1 في المائة)، ومن الأفضل لرؤية كاملة للتصاعدية أن ندرس المعدلات الفعلية التي تدفعها كل شريحة دخلية (التي من الممكن أن تكون أقل). ولم يقل تطور الحد الأعلى للمعدل إثارة، فهو مرتبط كما يتضح من تعريفه بالحد الأعلى للمعدل السائد المفروض على الأغنى.



في فرنسا، في إطار الضريبة على الدخل المفروضة في عام 1914، بلغ الحد الأعلى للمعدل 2 في المائة، لا يمس إلا أقلية ضئيلة من الممولين. ولكن بعد الحرب، في سياق سياسي ومالي قد تحوَّل جذريًا، قفز الحد الأعلى للمعدل إلى مستوى «معاصر»: 50 في المائة في عام 1920، ثم 60 في المائة في عام 1924، بل وحتى 72 في المائة في عام 1925. ومن الصادم أن نجد أن القانون الصارم الذي صدر في 25 يونيو عام 1920، ورفع الحد الأعلى إلى 50 في المائة، والذي من الممكن اعتباره بحق الولادة الثانية للضريبة على الدخل، قد تبنته «غرفة الأفق الأزرق» (واحدة من أقصى دورات البرلمان يمينية في كل تاريخ الجمهورية) والأغلبية التي كانت تعرف باسم «الكتلة القومية»، وهي أغلبية مشكلة في معظمها من مجموعات برلمانية كانت هي المعارضة الأشرس لفرض ضريبة على الدخل أعلى من 2 في المائة قبل الحرب.

يمكن بالقطع تفسير هذا التحول الكامل للنواب المتمركزين في المربع اليميني من رقعة الشطرنج السياسي، بالحالة المالية الكارثية التي خلفتها الحرب. فقد راكمت الدولة خلال النزاع ديونًا هائلة، وبعيدًا عن الخطب المكررة عن أن «ألمانيا ستدفع الثمن»، كان الكل يدرك جيدًا أنه لا غنى عن إيجاد مصادر مالية جديدة. في سياق أدت فيه أزمات الندرة واللجوء إلى طبع النقود إلى صعود التضخم لمستويات لم تُعرف قبل الحرب. لقد فقد أصحاب الأجور قدرتهم الشرائية التي عرفوها في عام 1914، وهددت عدة موجات من الإضرابات البلد بالشلل خلال شهري مايو-يونيو من عام 1919، ثم من جديد في ربيع عام 1920. كان هناك الانطباع أن اللون السياسي لا يهم: يجب إيجاد موارد مالية جديدة، ولا يمكن تخيُّل أن أولئك الذين يحصلون على دخول مرتفعة يمكنهم أن يتجنبوا ذلك. وهكذا، ولدت الضريبة التصاعدية في شكلها الحديث في سياق سياسي متفجر وصاخب، تميز أيضًا باندلاع الثورة البلشفية في عام 1917[526].

تعتبر ألمانيا حالة شيِّقة جدًا، لأن الضريبة التصاعدية كانت مطبقة قبل اندلاع الحرب بأكثر من 20 عامًا. غير أنه لم تكن لمعدلات الضريبة أبدًا أهمية تذكر أثناء فترة السلم. في

---

(526) لا تأخذ المعدلات المشار إليها في الشكل 14.1 الزيادة الضريبية البالغة 25 في المائة والتي أضافها قانون عام 1920 على الممولين غير المتزوجين وبلا أطفال وعلى الممولين المتزوجين «لمدة عامين زو أكثر ومن دون أطفال» (إذا ضمينهاهم، سيكون الحد الأعلى للضريبة 62 في المائة في عام 1920 و90 في المائة في عام 1925). هذا التخطيط الشيق الذي يدل على قوة الصدمة الفرنسية فيما يتعلق بنقص المواليد، وأيضًا الخيال غير المحدود للمشرع الفرنسي كي يعبر عن مخاوف وعن آمال البلد، صار في أعوام 1939-1944 معبرًا عنه في شكل «ضريبة التعويض العائلية»، وامتد من عام 1945 إلى عام 1951 في إطار نظام الأنصبة العائلية (فيحصل الأزواج دون أطفال على نصيب ونصف نصيب بدلًا من نصيبين، «عندما تمر ثلاثة أعوام من دون إنجاب». ونلاحظ أن دورة البرلمان «التأسيسية» في عام 1945 قامت بمد سنة إضافية من الإعفاء الذي تم إقراره في عام 1920 من قبل الكتلة القومية. انظر:
T. Piketty, Les Hauts Revenus en France au XXe Siecle, op. cit., p.233 -334.



بروسيا، ظل الحد الأعلى للمعدل ثابتًا عند 3 في المائة عام 1891 وحتى عام 1914، ثم ارتفع إلى 4 في المائة بين 1915 و1918، ثم قفز إلى 40 في المائة بين عامي 1919 و1920، في إطار سياق سياسي مختلف جذريًا. وكان على الولايات المتحدة، والتي كانت فكريًا وسياسيًا مؤهلة أكثر من غيرها لضريبة شديدة التصاعدية، وأخذت صدارة الحركة في فترة ما بين الحربين، أن تنتظر أيضًا حتى عامي 1918-1919 ليصير الحد الأعلى للمعدل 67 في المائة ثم 77 في المائة. في بريطانيا، كان المعدل المطبق على الدخول العليا ثابتًا عند 8 في المائة في عام 1909،وهو نسبيًا عالٍ بالنسبة للعصر، ولكنه لن يصل إلى أكثر من 40 في المائة إلا بعد نهاية الحرب بشكل مفاجئ.

لا يمكن أبدًا التنبؤ بما كان سيؤول إليه الأمر دون صدمة أعوام 1914-1918. قطعًا كان سيكون هناك تحرك ما. ولكن يبدو من المؤكد أن تلك الخطوة نحو مزيد من التصاعدية لم تكن لتتقدم إلا ببطء، أو أنها ربما لم تكن لتصل أبدًا إلى هذا المستوى.

فقد كانت المعدلات المطبقة تقل عن 10 في المائة (وعادة أقل من 5 في المائة)، بما فيها من في أعلى سلم الدخول، ولا يختلف هذا الوضع كثيرًا في الحقيقة عن تلك المعدلات المطبقة خلال القرنين الثامن عشر التاسع عشر. ويجب التذكير أيضًا بأن الضريبة التصاعدية على الدخل الإجمالي هي اختراع أواخر القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، حيث كانت توجد أشكال أقدم للضرائب على الدخل. وعادة ما كانت تخضع لقواعد مختلفة باختلاف الدخل، وكثيرًا ما كانت تتناسب طرديًا مع الدخول (مثلًا بمعدل ثابت بعد حد معين). وفي معظم الأحيان، كانت المعدلات تتراوح بين 5-10في المائة (بحد أقصى). وهذا ما كان عليه نظام الضريبة المجدولة، أي ضريبة ذات معدلات منفصلة لكل فئة من الدخل أو «سطر» في الجدول (ريع عقاري، فوائد، أرباح، أجور وخلافه)، وهي المعدلات التي طبقت في بريطانيا في عام 1842والتي حلت محل الضريبة البريطانية حتى عام 1909، حين تم إقرار الضريبة السوبر Super-tax (وهي ضريبة تصاعدية على إجمالي الدخل[527]).

في فرنسا، أثناء النظام القديم، كان هناك أيضًا أنواع مختلفة من الضرائب المباشرة على الدخول، مثل ضريبة الحماية[528] والعشر والعشرين، والتي كانت معدلاتها تتراوح بين 5-10 في المائة (كان الاسم مؤشرًا على المعدل)، وتنطبق على أغراض متعددة غير تامة التعريف وأحيانًا باستثناءات واسعة. لم يتم أبدًا التطبيق الكامل لمشروع العشور الملكي الذي اقترحه

(527) كانت الضريبة التصاعدية على إجمالي الدخل قد أقرَّت في فترات قصيرة في بريطانيا أثناء الحروب النابليونية، وفي الولايات المتحدة أثناء حرب الانفصال. ولكن في الحالتين ألغيت تلك الضريبة فور انتهاء النزاع.

(528) La taille وهي ضريبة مباشرة يفرضها السيد على الفلاحين في مقابل حمايتهم، وتحدد قيمتها بشكل عشوائي (المترجمان).



فوبون Vauban في عام 1707 ، والذي كان يهدف إلى فرض ضريبة 10في المائة على إجمالي دخول المملكة (بما فيها الريع العقاري الأرستقراطي والكنسي). وخضع لتحسينات كثيرة خلال القرن الثامن عشر[529]. فبسبب رفض محاكم التفتيش المرتبطة بالملكية، وبلا شك أيضًا من أجل تجنب أن تخضع البورجوازية الصناعية في عز نموها إلى دفع ضرائب مرتفعة، اختار المشرع الثوري أن يفرض ضريبة «تأشيرية»، بمعنى أن الضريبة كانت تحتسب وفقًا لمؤشرات من المفترض أن تقيس قدرة الممول على الدفع، وليس على أساس الدخل الذي يحصل عليه، والذي لم يكن عليه أبدًا أن يفصح عنه.

على سبيل المثال، كانت ضريبة الأبواب والشبابيك تحتسب وفقًا لعدد الأبواب والنوافذ التي يحتويها المسكن الأساسي لدافع الضريبة، وهو مؤشر على مدى العز الذي كان يسمح بتقدير الضريبة بدون الحاجة إلى الدخول إلى المنزل، ولا فحص دفاتر حساباته. وفي عام 1792 فُرض أهم قانون بعد النظام الجديد. حيث صارت الضريبة العقارية محسوبة على أساس القيمة الإيجارية لكل الممتلكات العقارية التي يملكها الممول[530]. كان مقدار الضريبة يتحدد وفقًا لتقديرات متوسط القيم الإيجارية والتي تتم مراجعتها من خلال استعلامات واسعة تقوم بها الإدارة المالية كل عشر سنوات لقياس مجموع الممتلكات الفردية، فلا يكون المموِّل مضطرًا لأن يفصح بنفسه عن دخله الذي يحققه فعليًا كل عام. ولم يكن هذا بالأمر المهم بما أن التضخم كان ضعيفًا. عمليًا، كانت تلك الضريبة العقارية مشابهة لضريبة متناسبة مع الريع العقاري، ولا تختلف كثيرًا عن الضريبة المجدولة على الطريقة البريطانية (كان المعدل الفعلي للضريبة يتغير بحسب الفترات والفئات، بدون أن يتعدى أبدًا 10 في المائة).

وحتى يكتمل النظام، قررت الجمهورية الثالثة الوليدة أن تفرض في عام 1872 ضريبة على الدخل الناتج عن الأوراق المالية. وهي ضريبة متناسبة مع حجم العائد مثل الفوائد والتوزيعات على الأسهم وسائر الدخول المالية الأخرى، التي كانت رائجة جدًا في ذلك الحين، ولاتخضع تقريبًا لأي ضريبة تذكر، في حين أنها خضعت لنظام الضريبة المجدولة في بريطانيا. ولكن ظل المعدل خفيضًا (3 في المائة من عام 1872 وحتى عام 1890، ثم 4 في المائة من عام 1890 وحتى عام 1914)، على الأقل بالنسبة لبدايات العشرينات. فحتى قبل

---

(529) انظر:

M. Touzery, L'invention de l'Impôt Sur le Revenu, La Taille Tarifée 1715 -1789, Comité pour l'Histoire Economique et Financière, 1994.

(530) كانت صناديق التجارة والسلع المهنية تخضع لضريبة منفصلة: «ضرائب الباطنطا Patentes». وللمزيد عن نظام «الأربعة القدامى» (الضرائب الأربعة المباشرة والتي -بالإضافة إلى حقوق الميراث شكلت النظام الضريبي المولود في عامي 1791-1792، انظر:

T. piketty, Les Hauts Revenus en France au Xxe Siecle, op. cit., p 234 -239.



الحرب العالمية الأولى ظلت الدول الغنية تعتقد أن معدل ضريبة «معقولا» لا ينبغي له أبدًا أن يتجاوز 10 في المائة، مهما كانت مستويات الدخول ومهما بلغ ارتفاعها.

مسألة تصاعدية الضريبة في الجمهورية الثالثة

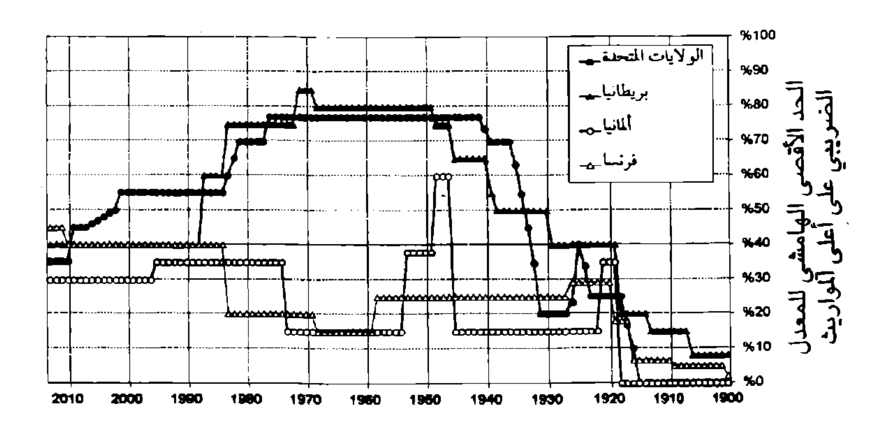
من الجدير بالذكر أن كل ما سبق ينطبق أيضًا على الضريبة التصاعدية على المواريث. وقد كانت أيضًا -جنبًا إلى جنب مع الضريبة على الدخل- الاختراع الضريبي الثاني المهم في بداية القرن العشرين. ولقد ظلت معدلات الاثنين متواضعة نسبيًا حتى عام 1914 (انظر الشكل 14.2).

كانت الحالة الفرنسية إبان الجمهورية الثالثة ممثِّلة لغيرها: فهذا بلد من المفترض أن يكون شغوفًا بفكرة المساواة، وقد استعاد للتو نظام حق الانتخاب الشامل للذكور في عام 1871، ومع ذلك يرفض بإصرار، لمدة ما يقرب من نصف قرن، أن ينحاز بوضوح لتصاعدية الضريبة. وحدها الحرب العالمية الأولى هي التي تأتي لتعدل المواقف. للحق، كانت الضريبة على الإرث التي أقرتها الثورة الفرنسية متناسبة مع الدخل من عام 1791وحتى عام 1901 ثم أصبحت تصاعدية في أعقاب قانون 25 فبراير 1901. ولكن واقعيًا، لم يكن هذا تغييرًا الكبير: فقد ظلَّ الحد الأعلى للمعدل عند 5 في المائة من عام 1902 وحتى عام 1910، ثم 6.5 في المائة من عام 1911 وحتى عام 1914. كما كان لا يطبق إلا على العشرات من الثروات فقط كل عام. كانت تلك الاقتطاعات تبدو مبالغًا فيها في عيون أغنياء المموِلين في ذلك العصر، الذين عادة ما يميلون إلى اعتبار «أن الابن الذي يرث أباه» لا يقوم في الحقيقة إلا ب«واجب مقدس» للحفاظ على استدامة الملكية العائلية، وأن تلك الاستدامة البسيطة لا يجب أن تخضع لأي نوع من الضريبة[531]. ولن يمنع ذلك في الحقيقة أن تنتقل الثروات الأعلى في معظمها من جيل إلى آخر. فقد كان متوسط المعدل الفعلي لا يتجاوز 3 في المائة بعد الإصلاح في عام 1901 (في مقابل 1 في المائة في النظام النسبي السائد في القرن التاسع عشر).

إذا ما تأملنا الأمور من منظور موقعنا الحاضر، نجد أنه لا يمكن لمثل ذلك الإصلاح أن يكون له أي أثر على عملية التراكم والتركز البالغ الحدة في الثروات الذي كان موجودًا في تلك الحقبة، مهما كان المعاصرون يظنون وقتها.

(531) بحسب المصطلحات المستخدمة في واحدة من اللجان البرلمانية المتعددة خلال القرن التاسع عشر، والتي كانت معارضة لتصاعدية الضريبة على المواريث: «عندما يرث الابن أباه، فلا يعد ذلك انتقالًا للسلع، فما هو إلا استمرارية للتمتع بنفس السلع»، على حد قول مؤلفي القانون المدني. إذا تم مد تلك العقيدة على استقامتها بشكل كامل، تصبح طاردة لأي ضريبة على المواريث. وهي على الأقل تقضي بضرورة أن تكون أي ضريبة تفرض ذات معدل ضئيل». مصدر سابق، ص. 245.





الشكل 14.2: الحد الأعلى لمعدل الضريبة على المواريث، الأعوام 1900-2013

انخفض الحد الأقصى الهامشي للمعدل الضريبي على المواريث (والذي ينطبق على المواريث العليا) في الولايات المتحدة من 70 % في 1980 إلى 35 % في 2013.

مصادر وسلاسل بيانات: انظر piketty.pse.ens.fr/capital21c

من الصادم كيف كان معارضو التصاعدية، وهم أغلبية بين النخب الاقتصادية والمالية في فرنسا أثناء العصر الجميل، يرددون دون أي درجة تيقّن، وأحيانًا عن سوء نية، حجة أن فرنسا بطبيعتها مناصرة للمساواة. وبالتالي فلا داعي أبدًا لضريبة تصاعدية. مثال مهم يعبر عن هذه الفكرة هو بول ليروي-بوليو Paul Leroy-Beaulieu، والذي كان أحد الاقتصاديين النافذين في عصره و نشر في عام 1881عمله الشهير «مقالات عن توزيع الثروات وعن الميل لانخفاض اللامساواة المتعلقة بالظروف»، وهو عمل أعيدت طباعته مرات ومرات حتى الحرب العالمية الأولى[532]. للحق، كان ليروي-بوليو لا يملك أي بيان قادر على أن يبرهن على ذلك «الميل للانخفاض في اللامساواة المتعلقة بالظروف» من أي مصدر حتى لو كان مشكوكًا في أمره. ولكن لا يهم: فقد ظل يتخيل أسبابا مشكوكا فيها وغير مقنعة، بدءا ببيانات غير ملائمة إطلاقًا، ليثبت بأي ثمن أن اللامساواة في الدخول في طريقها للتراجع[533]. في

(532) هو أستاذ في الكلية الحرة للعلوم السياسية، ثم في جامعة كوليج دي فرانس من عام 1880 وحتى عام 1916، وكان المدافع المتحمس عن المستعمرات بين الاقتصاديين الليبراليين في عصره، كان ليروي-بوليو أيضًا مدير الجريدة الأسبوعية لاكونوميست فرانسيه التي كانت مؤثرة في عصرها على غرار الايكونوميست اليوم، وخاصة لقدرتها غير المحدودة في الدفاع عن مصالح القادرين في ذاك العصر، وبدون مواربة.

(533) هو يلاحظ راضيًا مثلا أن عدد المواطنين الأصليين الناجين لم يزد إلا ب40 في المائة في فرنسا بين عامي 1837 و1869، في حين أن عدد المكاتب الخيرية قد تضاعف تقريبًا. كما ينبغي على المرء أن يكون متفائلًا حتى يستنتج من تلك الأرقام أنه إذا انخفض عدد المواطنين الأصليين (وهو ما فعله =



بعض الأحيان، يبدو أنه لاحظ بنفسه أن منطقه لا يستقيم، فيشير إلى أن مثل ذلك التطور لن يتأخر في كل الأحوال ولا يجب التدخل، بأي شكل، في هذه العملية الساحرة للعولمة التجارية والمالية، التي تسمح للمدخر الفرنسي أن يستثمر في قناة بنما كما في قناة السويس، وقريبًا في روسيا القيصرية. بلا شك، كان ليروي-بوليو مفتونًا بالعولمة في عصره، وكان يرتعب لفكرة أنه يمكن أن تتحداها ثورة عنيفة(534). ذلك الافتتان لا مأخذ عليه في حدِّ ذاته بالطبع، بشرط ألا يمنعنا من التحليل الجاد لقضايا عصره. فلم تكن القضية الكبرى في فرنسا بين عامي 1900-1910 هي بروز الثورة البلشفية (ليس أكثر من اليوم بأي حال)، بل كان أمرًا أكثر تواضعًا، وهو إقرار ضرائب تصاعدية. بالنسبة لليروي-بوليو وزملائه من «يمين الوسط» (مقارنة باليمين المنادي بالملكية)، كان هذا مما لا يمكن قبوله، تحت أي ظرف، وبحجة لا تلين: فرنسا بلد مناصر للمساواة، بفضل ما فعلته الثورة الفرنسية، والتي أعادت توزيع قليل من الأراضي، أسست المساواة خاصة أمام القانون المدني، والمساواة في وجه حق الملكية والحق في حرية التعاقد. لم تكن فرنسا إذن في أي حاجة إلى ضريبة تصاعدية ومفسدة. كانوا بالطبع يضيفون أن مثل تلك الضريبة مفيدة في حالة المجتمعات الطبقية، المجتمعات الاستقراطية، مثل الجارة بريطانيا، لكن ليس عندنا(535).

بالمناسبة، كان يكفي أن يلقي ليروي-بوليو نظرة على دفاتر جرد الثروات الموروثة التي كانت الإدارة الضريبية قد استحدثت نشرها بعد إصلاح عام 1901 بقليل ليرى أن تركز الثروات في فرنسا الجمهورية أثناء «العصر الجميل» هو بنفس شدة تركزها في بريطانيا الملكية.

كثيرًا ما استشهد أنصار تلك الضريبة على الدخل بتلك الاحصائيات أثناء المناقشات البرلمانية خلال الفترة 1907-(536)1908. هو مثال شيِّق يدل على أن ضريبة ما - مهما كان معدلها ضئيلًا، يمكن أن تكون مصدرًا للمعرفة وللشفافية الديمقراطية.

= ليروي-بوليو بلا تردد)، فهذا يعني أن العدد المطلق للفقراء قد انخفض، وذلك في سياق نمو اقتصادي، ولكن هذا لا يقول لنا أي شيء بكل تأكيد عن تطور اللامساواة في الدخول، مرجع سابق، ص. 522-531.

(534) أحيانًا يطرأ على بالي أنه هو مؤلف الحملة الإعلانية لبنك إتش إس بي سي، والتي تزدان بلافتاتها حوائط المطارات: «نحن نرى عالمًا من الفرص. وأنت؟»

(535) هناك حجة أخرى تقليدية راجت في ذاك العصر، وهي أن التقنية التي تعود إلى طريقة «محاكم التفتيش» المتبعة للإفصاح عن الدخول لا يمكن أن تتناسب إلا مع دولة «استبدادية» مثل ألمانيا، ولكنها ستكون مرفوضة فورًا من أي «شعب حر» مثل فرنسا، مرجع سابق، ص 481.

(536) وكذلك جوزيف كايو، وزير المالية في ذاك العصر: «لقد أريد لنا أن نعتقد، أن فرنسا هي بلد الثروات الصغيرة، ورأس المال المفتت والمتفرق إلى آخر مدى. ولكن الإحصاءات التي أمدنا بها النظام الجديد المتعلق بالمواريث تجبرنا على ألا نصدق. (...) سادتي، لا يمكن لي إلا أن أصدق أن تلك الأرقام قد نجحت في تعديل بعض تلك الأفكار المسبقة الراسخة في ذهني. الواقع هو أن عددًا صغيرًا جدًا من الأشخاص يمتلكون الجزء الأكبر من ثروة البلد. انظر:
J. Caillaux, L'Impot sur le Revenu, Berger, 1910, p. 530- 532.



في الدول الأخرى، نجد أيضًا أن الحرب العالمية الأولى كانت بمثابة انقطاع واضح في تاريخ الضريبة على المواريث. في ألمانيا، كانت مسألة فرض ضريبة دنيا على أكبر الثروات الموروثة حاضرة بقوة خلال النقاشات البرلمانية في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين. كان مسؤولو الحزب الديمقراطي الاجتماعي، بدءًا بأوجست بيبل August Bebel وإدوارد برنشتاين Eduard Bernstein، يشددون على أن الضريبة على المواريث تسمح بتخفيف عبء الضرائب غير المباشرة عن كاهل العمال والفئات الأخرى للعمل المأجور. وهو ما يتيح لهم وسائل أكثر لتحسين أوضاعهم. ولكن تلك النقاشات فشلت في الرايخستاج: فإصلاحا عامي 1906 و1909 انتهيا إلى إقرار ضريبة ضئيلة، وظل الانتقال المباشر للملكية بين الأزواج (وهو ما يشكل الأغلبية الغالبة للحالات) معفيًا تمامًا من الضريبة، مهما بلغ قدرها. ولم يتغير الأمر إلا في عام 1919، عندما شملت الضريبة على المواريث في ألمانيا الانتقالات العائلية للثروات، التي قفزت من صفر إلى 35 في المائة على المبالغ الكبيرة[537].

يبدو الدور الذي لعبته الحروب والانقسامات السياسية التي نتجت عنها حاسمًا تمامًا: من دونها كيف كان لنا أن نتجاوز أزمات أعوام 1906-1909[538].

وسنلحظ مع ذلك في الشكل 14.2 ارتفاعًا ضئيلًا في بريطانيا أثناء «العصر الجميل»، أكثر وضوحًا في حالة الضريبة على المواريث منه في الضريبة على الدخول. كانت بريطانيا تطبق منذ إصلاح عام 1896 حدًا أعلى للمعدل يبلغ 8 في المائة على المنقولات الأكبر، أصبح قدرًا معتبرًا عندما بلغ 15 في المائة في عام 1908. أما في الولايات المتحدة، فلم يتم تطبيق الضريبة على المواريث والتبرعات إلا في عام 1916، ولكن سرعان ما ارتفع المعدل ليتجاوز ذلك المطبَّق في فرنسا وألمانيا.

ضريبة المصادرة على الدخول المبالغ فيها: الاختراع الأمريكي

بشكل عام، إذا ما دققنا في تاريخ التصاعدية الضريبية خلال القرن الفائت، من الصادم أن نجد أن البلاد الأنجلوساكسونية، خاصة الولايات المتحدة هي التي اخترعت ضريبة المصادرة على الدخول التي تعتبر مبالغًا فيها.

---

(537) للمزيد عن تلك النقاشات، انظر:
J. Beckert, Inherited Wealth, op. Cit, p. 220 -235.
تتعلق المعدلات المشار إليها في الشكل 14.2 بالمنقولات المباشرة (من الآباء لأبنائهم). وكان المعدل المفروض على المنقولات الأخرى أعلى في فرنسا وفي ألمانيا. أما في الولايات المتحدة وبريطانيا، فكانت المعدلات لا تعتمد عادة على هوية الوريث.

(538) عن الدور الذي لعبته الحروب في تحول الإدراك المتعلق بالضريبة على المواريث، انظر أيضًا:
K. Scheve, D. Stadavade, Democracy, War And Wealth: Evidence of Two Centuries of Inheritance and Taxation, American Political Science Review, 2012.



هذا ما يوضحه جليًا الشكلان 14.1-14.2 14.2. ويخالف ذلك تمامًا الاعتقاد بشأن الولايات المتحدة وبريطانيا منذ فترة أعوام 1970-1980، وذلك سواء في داخل أو خارج البلدين، بحيث يكون من المفيد أن نتوقف قليلًا عند تلك النقطة.

خلال ما بين الحربين، جربت كل الدول المتقدمة حدودًا عليا لمعدل الضرائب بالغة الارتفاع، وأحيانًا بطرق طائشة. ولكن كانت الولايات المتحدة هي أول من جرَّب معدلات أعلى من 70 في المائة، أولًا على الدخول منذ أعوام 1919-1922، ثم على المواريث بين عامي 1937 و1939.

حين نفرض ضريبة تصل إلى 70-80 في المائة على شريحة من الدخل أو الميراث، فلا يكون الهدف هو جمع الموارد الضريبية (في الواقع لا ينتج عن تلك الضرائب حصيلة كبيرة أبدًا). ولكن يتعلق الأمر في النهاية بالقضاء على مثل هذا النوع من الدخول أو الثروات، والتي يراها المجتمع مبالغًا فيها ويراها المشرِّع عقيمة اقتصاديًا. أو على الأقل أن يصبح من المكلِّف جدًا الحفاظ على هذا المستوى فتستحيل استدامته عبر الزمن. في الوقت نفسه، لا يتعلق الأمر بالمنع المطلق أو بالمصادرة. فتكون الضريبة التصاعدية وسيلة ليبرالية نسبيًا لتخفيض التفاوتات، بمعنى أن تلك الأداة تحترم المنافسة الحرة والملكية الخاصة، مع تعديل الحوافز الفردية، وأحيانًا بشكل جذري، ولكن دائمًا بطريقة ديمقراطية ومستمرة، بتطبيق قواعد معروفة مقدمًا وسبق مناقشتها بشكل ديمقراطي، في إطار دولة القانون.

تعبِّر الضريبة التصاعدية بشكل ما عن توافق مثالي بين العدالة الاجتماعية والحرية الشخصية. وليس من قبيل المصادفة أن تجد أن الدول الأنجلوساكسونية، والتي هي بمعنى ما الأكثر تمسكًا بالحريات الشخصية عبر تاريخها، هي أيضًا الأكثر رفضًا لتصاعدية الضريبة خلال القرن العشرين.

علينا أن نشير أيضًا إلى أن دول القارَّة الأوربية، وخاصة فرنسا وألمانيا، قد جربت دروبًا أخرى في فترة ما بعد الحرب، مثل الملكية العامة للشركات وتثبيت الأجر بشكل مباشر للمديرين الذين يقومون عليها، وهي إجراءات قد يُنظر إليها على أنها متوافقة مع احترام القانون، وتتفادى بشكل ما مصاعب اللجوء إلى الحلول الضريبية[539].

في إطار ذلك التفسير العام، علينا أن نضيف بعض العوامل المحددة. ففي نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، أثناء الفترة المسماة «العصر المذهّب Gilded Age»، أبدى العديد من المراقبين قلقهم من أن الدولة أصبحت تعرف تفاوتًا أكثر حدة، وتبتعد

(539) لنأخذ مثالًا متطرفًا، لم يحتج الاتحاد السوفيتي أبدًا لفرض ضرائب مصادرة على الدخول أو الثروات المبالغ فيها، بما أن النظام الاقتصادي كان قائمًا على التحكم بشكل مباشر في التوزيع الأولي للدخول ويمنع تقريبًا بشكل كامل الملكية الخاصة (وكل ذلك بطريقة لا تحترم الحقوق في الحقيقة). لجأ الاتحاد السوفيتي أحيانًا إلى تطبيق ضريبة على الدخل، ولكن بشكل ثانوي، وبحد أعلى للمعدل متواضع تمامًا. وكذلك الحال في الصين. سنعود إلى تلك النقطة في الفصل التالي.



تدريجيًا عن أصلها الرائد المثالي. لقد سبق وذكرنا في الجزء الثالث (الفصل العاشر) ويلفورد كينج Wilfford King، الذي خصص في عام 1915 كتابًا عن توزيع الثروات في الولايات المتحدة، والمخاوف التي عبَّر عنها بشأن تقارب محتمل مع المجتمعات الأوروبية، والتي ينظر إليها على أنها شديدة التفاوت[540]. في عام 1919، ذهب رئيس الجمعية الاقتصادية الأمريكية، إيرفنج فيشر Irving Fisher إلى أبعد من هذا. حين اختار أن يخصص خطابه الرئاسي لمسألة اللامساواة في أمريكا، شارحًا بلا مواربة زملائه أن تزايد تركُّز الثروات هو المشكلة الاقتصادية الأساسية في أمريكا.

أصابت تقديرات كينج فيشر بالذعر. «2 في المائة من السكان يملكون أكثر من نصف الثروة» و «ثلثا السكان لا يملكون تقريبًا أي شيء»، يبدو ذلك لفيشر «توزيعًا غير ديمقراطي للثروة»، يهدد الأساس الذي قام عليه المجتمع الأمريكي.

وبدلًا من منع توزيع نصيب من الأرباح أو أي عوائد على رأس المال، وهما الحلان اللذان رفضهما فيشر، طرح طريقة بدت له أكثر ملاءمة، وهي فرض ضرائب ثقيلة على المواريث (ذكر ضريبة تعادل ثلثي الإرث، بل كل الإرث إذا استمر الميراث ينتقل لأكثر من ثلاثة أجيال[541]). من الصادم أن نجد أن فيشر كان أكثر قلقًا على اللامساواة من ليروي-بوليو، في حين أنه كان يعيش في مجتمع أقل تفاوتًا.

لا شك أن الخوف من التشبه بالقارَّة العجوز كان دافعًا مهمًا وراء تصاعدية الضريبة في أمريكا.

وعلينا أن نضيف أيضًا أن شدة عنف أزمة الثلاثينات من القرن الماضي في الولايات المتحدة سرعان ما أدت إلى اتهام النخب الاقتصادية والمالية، التي ظهر بشكل متزايد في أعين الرأي العام أنها قادت البلد إلى الكارثة لكي تراكم ثرواتها (بلغ نصيب الفئات الأعلى دخلًا من إجمالي الدخول أقصاه في نهاية العقد 1920، وذلك خاصة بفضل الفوائض الخرافية من الاستثمار في البورصة).

---

(540) لن يعجب ليروي-بوليو، أن توضع فرنسا في نفس السلة مع بروسيا وبريطانيا، مع أن ذلك قد يكون مبررًا.

(541) انظر:

I.Fisher, Econcomics in Public Service, American Economic Review, 1919.

يستلهم فيشر من أفكار الاقتصادي الإيطالي اوجينيو ريجنانو Eugenio Rignano. انظر:

G. Erreygers, G.Di Bartolomeo, The Debates On Eugenio Rignano's Tax Proposals, History of Political Economy, 2007.

إن الفكرة من وراء إقرار ضريبة أقل على الثروة المتراكمة من الجيل السابق عن تلك الأقدم، والناتجة عن أجيال متعاقبة منعمة، شيقة من حيث المبدأ (إدراك أن ازدواج الضريبة يكون عادة أقوى في الحالة الأولى منه في الثانية، حتى لو كان الأمر يتعلق لأجيال ومن ثم بأشخاص متباعدة في الحالتين). ومع ذلك فصياغتها صعبة للغاية وكذلك تطبيقها (عادة ما تكون مسارات الثروة بالغة التعقد)، مما يفسر بلا شك لماذا لم يتم تطبيقها أبدًا.



كان هذا هو السياق عندما وصل روزفلت لسدة السلطة في بداية عام 1933، حين كانت الأزمة مستمرة منذ أكثر من ثلاث سنوات وربع البلد يعاني من البطالة. فقرر فورًا أن يفرض ضريبة على الدخل، والتي كان تم تخفيضها خلال العشرينات وتحت الرئاسة الكارثية لهوفر. فصارت 63 في المائة منذ عام 1933، ثم 79 في المائة في عام 1937، متجاوزة بذلك الرقم القياسي الذي شهده العام 1919. في عام 1942، أقر قانون ضريبة الانتصار، والذي جعل الضريبة 88 في المائة، ثم ارتفع المعدل إلى 94 في المائة في عام 1944، مع بعض الملاحق. وهكذا استقر الحد الأعلى للمعدل عند ما يقرب من 90 في المائة حتى منتصف ستينات القرن العشرين، ثم انخفض إلى 70 في المائة حتى بداية الثمانينات.

في المجمل، بلغ الحد الأعلى للضريبة في الولايات المتحدة خلال الفترة بين عامي 1932-1980، أي ما يقرب من نصف قرن، 81 في المائة في المتوسط[542].

ومن المهم التأكيد على أنه لم تكن هناك دولة أوروبية واحدة عرفت مثل تلك المعدلات (إلا في ظروف استثنائية تمامًا، لمدة بضعة سنوات على الأكثر، وليس طوال نصف قرن). ففرنسا وألمانيا بشكل خاص، قد طبقتا خلال الفترة 1940-1980 معدلات ضريبة مرتفعة تتراوح بين 50 في المائة و 70 في المائة، ولكنها لم تصل أبدًا إلى 80-90 في المائة. الاستثناء الوحيد كان ألمانيا بين العامين 1947و 1949: كان الحد الأعلى للمعدل 90 في المائة. ولكن في تلك الفترة كانت سلطات التحالف المحتلة (عمليًا السلطات الأمريكية) هي التي تفرض الحسابات. وما إن استعادت ألمانيا سيادتها المالية في عام 1950، حتى قررت أن تعود بسرعة إلى المعدلات التي تبدو لها أكثر ملاءمة لحساسياتها، وانخفض الحد الأعلى للضريبة خلال بضع سنوات إلى ما لا يتجاوز 50 في المائة (انظر الشكل 14.1). ونرى نفس الظاهرة بالضبط في اليابان[543].

نجد المبالغة الأنجلو ساكسونية في تصاعدية الضريبة أيضًا وبشكل أكثر ضراوة في الضريبة التصاعدية على المواريث. ففي حين استقر الحد الأعلى للضريبة في الولايات المتحدة بين 70-80 في المائة خلال الفترة بين عامي 1930-1980، لم تتعد أبدًا في فرنسا وألمانيا 30-40 في المائة، وهنا أيضًا كان هناك استثناء واحد خلال السنوات 1946-1949 في ألمانيا (انظر الشكل 14.2)[544].

---

(542) إلى جانب هذا تضاف الضرائب المستقطعة عن طريق الولايات (التي عادة ما تتراوح بين 5 - 10 في المائة).

(543) صعد الحد الأعلى للضريبة على الدخل في اليابان لفترة وجيزة بين عامي 1945-1949، إلى 85 في المائة، حين كانت الكلمة للمحتل الأمريكي، ثم هبطت فورًا إلى 55 في المائة في عام 1950، ما إن استعاد البلد سيادته المالية. (انظر الملحق الفني).

(544) الكلام هنا عن الثروة المباشرة. أما المنقولة إلى الإخوة أو الأخوات أو ألاد العم وخلافه، وأحيانًا إلى غير الأقارب، فكانت تصل لمعدلات أعلى في فرنسا وألمانيا (مثلا 60 في المائة لغير الأقارب حاليا في فرنسا)، من دون أن تصل بأي حال إلى 70-80 في المائة، التي تطبق على الأبناء في أمريكا وفي بريطانيا.



البلد الوحيد الذي بلغ القمة الأمريكية -بل وتجاوزها في لحظات ما- كان بريطانيا. فقد بلغ المعدل المطبق على الدخول البريطانية الأكثر ارتفاعًا 98 في المائة أثناء الأربعينات من القرن العشرين، ثم من جديد خلال السبعينات، وهذا هو المستوى القياسي التاريخي للآن[545].

من الجدير بالملاحظة أيضًا أن التفرقة المطبقة عادة خلال تلك الفترة في البلدين، كانت بين «الدخل المكتسب (earned income)»، أي الدخل الناتج عن العمل (أجور، دخل ناتج عن نشاط غير مأجور) و«الدخل غير المكتسب (unearned income)»، أي الدخل الناتج من رأس المال (إيجارات، فوائد، توزيعات أسهم، وخلافه). ويتعلق الحد الأعلى للمعدل المشار إليه في الشكل 14.1 للولايات المتحدة وبريطانيا بالدخل غير المكتسب: وقد يحدث أحيانًا أن الحد الأعلى للمعدل المطبق على الدخل المكتسب يصبح أقل قليلًا، خاصة خلال سنوات السبعينات[546].

تعتبر هذه التفرقة لافتة، لأنها تعبر بلغة المالية العامة عن الشكوك تجاه الدخول بالغة الارتفاع: كل الدخول بالغة الارتفاع مشكوك فيها، ولكن بشكل خاص ينطبق ذلك على تلك التي لم تكتسب (بعرق الجبين).

يبرز هنا التضاد مع السياق العام الحالي، حيث على العكس، تحظى الدخول المتولدة عن رأس المال بأفضلية في عديد من الدول، خاصة الأوروبية. يجدر القول إن حد التطبيق لتلك المعدلات المرتفعة، التي تتغير بتغير الوقت، ظل دائمًا بالغ الارتفاع: لو قدرناه بمتوسط الدخول للسنوات 2000-2001، يتراوح الدخل عادة بين 0.5-1 مليون يورو. وتتعلق تلك المعدلات، في إطار سلم الدخول الحالي، بشريحة تقل عن 1 في المائة من السكان (عادة بين 0.1 في المائة- 0.5 في المائة من السكان).

ويتسق فرض ضريبة على «الأجور غير المكتسبة» مع الاستخدام المتزامن للضريبة على المواريث شديدة التصاعدية. وإذا وضعنا ذلك في منظور بعيد المدى، ستكون حالة بريطانيا شيِّقة بشكل خاص. فهي بلد بلغ تركز الثروة فيها أقصاه في القرن التاسع عشر وأثناء

(545) كان هذا المعدل بـ 98 في المائة مطبقًا في بريطانيا من عام 1941 وحتى 1978. انظر الملحق الفني للحصول على البيانات المكتملة. أثناء الحملة الرئاسية الأمريكية في عام 1972، كان المرشح الديموقراطي جورج ماكجوفرن ينادي بأن يرتفع المعدل إلى أكثر من 100 في المائة على الشريحة الأعلي من المواريث (كان المعدل وقتئذ يبلغ 77 في المائة)، وذلك في إطار حملته التي تهدف إلى إقرار حد أدنى غير مشروط للدخل. وكان الإخفاق الواضح الذي حققه في مواجهة نيكسون هو علامة فارقة على تحول الناس عن الحماس لإعادة التوزيع في أمريكا. انظر:
J.Beckert, Inherited Wealth, op. cit., p.196.

(546) على سبيل المثال، عندما يبلغ الحد الأعلى للمعدل 98 في المائة على الدخول المتولدة من رأس المال في بريطانيا بين عامي 1974 إلى 1978، بينما يبلغ 83 في المائة على الدخول المتولدة عن العمل. انظر الشكل S14.1 (المتاح على الإنترنت).



«العصر الجميل». وكان أثر الصدمات على الثروات الكبرى بفعل حروب القرن العشرين (تدمير ومصادرات) فيها أقل من غيرها من الدول الأوروبية. ومع ذلك اختارت الدولة أن تقوم بصدمة ضريبية، أي نعم أقل وطأة من الآخرين، ولكنها معتبرة في كل الأحوال، حيث تجاوز الحد الأعلى للضريبة 70-80 في المائة، خلال الفترة بين عامي 1940-1980.

كانت بريطانيا بلا شك الدولة التي شهدت أعنف جدالات بشأن فرض الضريبة على الإرث وعلى كل أنوع المواريث خلال القرن العشرين، خاصة في فترة ما بين الحربين العالميتين(547). في نوفمبر عام 1938، وفي مقدمة الطبعة الثانية من كتابه الكلاسيكي الذي كتبه في عام 1929 عن الإرث، اعتبر جوزياه ودجوود Josiah Wedgwood مثل مواطنه برتراند راسل Bertrand Russel أن «ديمقراطيات اللصوص» ونخبها من الورثة قد فشلت في مواجهة صعود الفاشية. فقد كان يؤمن أن «الديمقراطيات السياسية التي لا تطبق القيم الديمقراطية على نظامها الاقتصادي ستكون بطبيعتها غير مستقرة». ويرى في الضريبة شديدة التصاعدية على المواريث الأداة المركزية التي تسمح بتلك الدمقرطة من أجل عالم جديد ينادي به(548).

انفجار أجور المديرين التنفيذيين: دور السياسة الضريبية

بعد أن أبدت كل من الولايات المتحدة وبريطانيا شغفًا كبيرًا للمساواة خلال حقبة سنوات 1930-1970، انطلقتا بنفس الحماس في الاتجاه المعاكس خلال العقود الأخيرة.

(547) نجد ذلك النقاش حاضرا وبقوة في القرن التاسع عشر لدى جون ستيوارت ميل John Stewart Mill. وصار أعنف بين الحربين مع التعقد المتزايد في الإحصائيات الخاصة بالمواريث. ثم تواصل ما بعد الحرب مع أعمال سبق ذكرها لجيمس ميد James Meade وأنتوني أتكينسون Anthony Atkinson. يجب أيضًا أن نتذكر الاقتراح المثير الذي قدمه نيكولاس كالدور Nicholas Kaldor بشأن ضريبة تصاعدية على الاستهلاك (في الحقيقة، على أوجه الحياة المرفهة)، والذي استلهمه مباشرة من إرادة طلب المزيد من الأغنياء بالوراثة المنعمين كممولين للضريبة التصاعدية على الدخول والمواريث، التي يشك كالدور في أنهم ينجحون في الهروب منها أحيانًا (خاصة عن طريق صناديق الوقف)، وهم بهذا يختلفون عن أساتذة الجامعة (وهو منهم)، الذين يدفعون الضريبة على الدخول بالمليم وبلا تأخير. انظر:

N. Kaldor, An Expenditure Tax, Allen & Unwin, 1955.

(548) انظر:

J. Wedgwood, The Economics of Inheritance, Pelican Books, 1929 (Reed. 1939).

يشرح ودجوود بالتفصيل الدقيق مختلف الآثار المترتبة، مثلا عندما يقيس الأهمية النسبية الضئيلة للإنفاق الخيري، ليستنتج أن الضريبة وحدها هي التي يمكن أن تؤدي إلى المساواة المنشودة. أو عندما يستنتج أن شدة تركز الثروة الموروثة في فرنسا شبه مساوية للمملكة المتحدة في العقد الأول من القرن العشرين، مما يدفعه للاستنتاج أن توزيع الدخول الهادف للمساواة في فرنسا -المأمول- لم يتحقق بشكل كافٍ حتى تتحقق المساواة الاجتماعية.



انخفض الحد الأعلى للضريبة على الدخل، بعد أن كان أعلى بوضوح من تلك المستويات التي عرفتها كل من فرنسا وألمانيا، ليصير أقل منها منذ الثمانينات من القرن العشرين. للتبسيط، ظلّت المعدلات في فرنسا وألمانيا مستقرة حول 50-60 في المائة خلال الفترة بين عامي 1930-2010 (مع انخفاض طفيف في نهاية الفترة)، في حين انخفضت المعدلات الأمريكية والبريطانية من 80 90- في المائة خلال الفترة 1930-1980 إلى 30-40 في المائة خلال الفترة 1980-2010 (كانت أقل نقطة حين وصل المعدل ل 28 في المائة عقب الإصلاح الضريبي الكبير في عصر ريجان في عام 1986) (انظر الشكل 14.1)[549].

لعبت الدول الأنجلو-ساكسونية لعبة اليويو مع الأغنياء منذ ثلاثينات القرن العشرين. في حين كانت دول اليابسة الأوروبية (والتي تعتبر فرنسا وألمانيا ممثلة لها بشكل كبير)، بالإضافة إلى اليابان بشكل عام، أكثر استقرارا في مواقفها تجاه الدخول العليا. وقد سبق أن لاحظنا في الجزء الأول من الكتاب أن هذا التحوُّل الكبير قد يعود إلى حد كبير إلى إحساس الرغبة في اللحاق الذي عرفته بريطانيا والولايات المتحدة خلال السبعينات من القرن الماضي، وهو الذي غذّى الفترة التاتشرية- الريجانية لاحقًا. وبالتأكيد كانت عملية اللحاق تلك خلال الفترة بين عامي 1950-1980 هي النتيجة التلقائية للصدمات التي عصفت بالقارة الأوروبية وباليابان خلال فترة أعوام 1914-1945. ولكنها لم تكن مقبولة من البريطانيين والأمريكيين بأي حال: فقد كان سلّم الثروة يتعلق بالشرف وبالمرتبة الأخلاقية، وليس مجرد مسألة أموال، سواء كان الأمر يتعلق بالأفراد أم بالدول. والمسألة التي تهمنا في هذا الإطار هي فهم عواقب ذلك التحول.

إذا ما فحصنا مجموع الدول المتقدمة، نجد أن حجم الانخفاض في الحد الأعلى للضريبة على الدخل المشاهد منذ سنوات السبعينات وحتى العقد الأول من القرن الجديد، مرتبط تمامًا بارتفاع نصيب الواحد في المائة الأغنى من الدخل القومي خلال تلك الفترة. بشكل محدد، هناك علاقة ارتباط إحصائي شبه تام بين تلك الظاهرتين: فالدول التي شهدت أكبر انخفاض للحد الأعلى لمعدل الضريبة هي أيضًا التي توجد بها أعلى الدخول -خاصة التي يحصل عليها المديرون التنفيذيون في الشركات الكبرى. وبالعكس، الدول التي شهدت انخفاضًا قليلًا في الحد الأعلى للضريبة عرفت ارتفاعًا أكثر تواضعًا في دخولها العليا[550].

(549) في الشكل 14.1 فيما يتعلق بفرنسا، أضفنا المساهمة الاجتماعية المعممة (Contribution Sociale Généralisée, CSG) التي تصل حاليًا ل 8 في المائة إلى ضريبة الدخل والتي تناهز 45 في المائة في عام 2013، ومن ثم حصلنا على المعدل الأعلى للضريبة حاليًا والذي يساوي 53 في المائة. انظر الملحق الفني للحصول على سلسلة البيانات الكاملة.

(550) لا ينطبق هذا على الولايات المتحدة وبريطانيا فحسب (المتميتين إلى الفئة الأولى)، وألمانيا وفرنسا واليابان (في الثانية)، بل ينطبق على مجموع الدول الثماني عشرة في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية والتي تضمها قاعدة بيانات أعلى الدخول في العالم (The World Top Income Database, WTID) مما =



إذا ما صدقنا النماذج الاقتصادية الكلاسيكية القائمة على أساس نظرية الإنتاجية الحدية وعرض العمل، فإن التفسير سيكون هو أن انخفاض الحد الأعلى للضريبة قد حفَّز بشدة كلًا من عرض العمل وإنتاجية المديرين التنفيذيين في الدول المعنية، وأن إنتاجيتهم الحدية (ومن ثم أجورهم) صارت أعلى من الدول الأخرى. إلا أن هذا التفسير مستبعد. فكما لاحظنا في الجزء الثاني من الكتاب (الفصل التاسع)، فإن نظرية الإنتاجية الحدية هي نموذج يواجه صعوبات مفاهيمية وتطبيقية حادة -كما تواجه اتهامات بالسذاجة إلى حد ما- إذا ما أردنا تفسير شكل الدخول في أعلى سلم الأجور.

هناك تفسير أكثر واقعية، وهو أن تخفيض الحد الأعلى للمعدل، وخاصة بشكل كبير في أمريكا وفي بريطانيا، قد غير تمامًا من أشكال التأهيل والتفاوض على أجور المديرين. فالمدير حاليًا يجتهد ليقنع الأطراف المختلفة داخل الشركة (مرؤوسيه، وأصحاب أجور آخرين في أدنى السلم، ومساهمين، وأعضاء لجنة المرتبات) بأهمية حصوله على زيادة كبيرة -مثلًا مليون دولار إضافية. أما في الخمسينات والستينات من القرن الماضي، فلم يكن للمدير الأمريكي والبريطاني أي حافز للحصول على مثل تلك الزيادة، كما أن الأطراف المعنية الأخرى أيضًا لم تكن لتقبل بها، لأنه في كل الأحوال، ستذهب 80-90 في المائة منها مباشرة إلى الخزانة العامة.

ولكن بدءًا من الثمانينات، تغيرت طبيعة اللعبة كليًا، على الرغم من هذا، فكما تكشف الأدلة استطاع مديرو الشركات التقدم كثيرًا في إقناع الأطراف الأخرى المعنية بإعطائهم زيادات كبيرة. ولأنه من الصعب قياس المساهمة الفردية لمدير في شركة ما في الإنتاج الذي انتجته تلك الشركة بشكل موضوعي، فقد وجد المديرون أنه من السهل نسبيًا أن يقنعوا مجالس الإدارات وأصحاب الأسهم بأنهم يساوون هذه الأموال، خاصة أنه يتم اختيار عضوية لجان تحديد المرتبات والعلاوات في العادة بشكل ينطوي على سفاح قربى لحد كبير. يتميز هذا التفسير بأنه متسق مع واقع أنه لا توجد أي علاقة ذات دلالة إحصائية بين انخفاض الحد الأعلى للضريبة وبين معدل نمو الإنتاجية في مختلف الدول المتقدمة منذ السبعينات في القرن العشرين. وبشكل محدد، تبقى الحقيقة المركزية هي أن معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ظل كما هو في كل الدول الغنية منذ فترة أعوام 1970-1980. وعلى عكس ما يتخيل البعض أحيانًا، فيما وراء المانش أو ما وراء الأطلنطي، فإن أرقام النمو الحقيقية - وفقًا لأفضل ما يمكن للحسابات القومية الرسمية تقديمه- تقول إن النمو لم

= يسمح بدراسة تلك المسألة. انظر

T.Piketty, E. Saez, S.Statncheva, Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A tale of Three Elasticities, American Economic Journal: Economic Policy, 2013 (Figure 3).

انظر أيضًا الملحق الفني.



يكن أكبر في بريطانيا أو أمريكا منه في ألمانيا وفرنسا واليابان ولا الدانمارك ولا السويد وذلك منذ الفترة 1970-1980[551].

في قول آخر، لم يؤد خفض الحد الأعلى لمعدل الضريبة وارتفاع الدخول العليا إلى تحفيز الانتاجية (على عكس ما تتوقعه نظرية العرض)، أو على الأقل ليس بشكل كاف حتى يمكن تعميمه بشكل مثبت إحصائيًا على مستوى الاقتصاد ككل[552]. قد يكون هناك أحيانًا قدر من الالتباس المتعلق بالمقارنات التي تعقد عادة بخصوص بعض السنوات (وهو ما قد يسمح باستنتاج الشيء وعكسه[553]). أو قد يغفل أحدهم عن طرح معدل النمو السكاني (وهو الذي يفسر الفجوة الهيكلية في إجمالي النمو بين الولايات المتحدة وأوروبا). كما قد يحدث أحيانًا التباس في مقارنة مستوى نصيب الفرد من الإنتاج (وهو دائمًا أعلى ب20 في المائة في الولايات المتحدة خلال السنوات 1970-1980، شأنه شأن السنوات 2000-2010) وبين معدلات النمو (التي كانت متشابهة بشكل ملموس في القارتين على مدى العقود الثلاثة الأخيرة)[554].

---

(551) المرجع السابق، الأشكال 3 وA1 والجدول 2. تلك النتائج، التي تشمل 18 دولة، متاحة أيضًا على الإنترنت في الملحق الفني. من الجدير بالذكر أن تلك النتيجة لا تعتمد على اختيار سنوات الفترة الزمنية: ففي كل الأحوال، لا توجد أي علاقة ذات دلالة إحصائيًا بين انخفاض معدل الحد الأعلى للضريبة وبين معدل النمو. وبوجه خاص، فإن البدء بسنوات الثمانينات لا يختلف في أي شيء عن بدء الفترة الزمنية بسنوات الستينات أو السبعينات. من أجل الرجوع إلى معدلات النمو في مختلف الدول الغنية،بين عامي 1970-2010انظر أيضًا الفصل الخامس، الجدول 5.1.

(552) وهو ما يسمح باستبعاد مرونة عرض العمل الأعلى من 0.1-0.2 ويسمح بالوصول إلى الحد الأعلى المثالي الآتية تفاصيله. كل تفاصيل التفسير النظري والنتائج متاحة في:
T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities, art. Cite

كما أن ملخصًا لها موجود في الملحق الفني.

(553) من المهم احتساب المتوسطات لفترات طويلة نسبيًا (على الأقل عشر أو عشرين سنة) حتى تكون للمقارنات الخاصة بمعدلات النمو معنى. أما في بضعة سنوات، فإن معدلات النمو تتغير لكل أنواع الأسباب، ومن المستحيل استنتاج أي شيء منها.

(554) ترجع الفجوة في نصيب الفرد من الناتج المحلي في حد ذاتها إلى عدد الساعات التي يعملها الفرد، وهي أكثر ارتفاعًا في الولايات المتحدة. ولكن وفقًا للبيانات الدولية القياسية يتساوى حجم الناتج المحلي الإجمالي المتولد عن ساعة عمل في الولايات المتحدة والدول الأغنى في القارة الأوروبية (ولكنه أضعف كثيرًا في بريطانيا، انظر الملحق الفني). وترجع الفجوة في عدد ساعات العمل إلى الإجازات الأطول وأسابيع العمل الأقصر التي نجدها في أوروبا (لا يهم أنه لا يوجد تقريبًا أي فرق في معدل البطالة إذا ما قارنا بين الولايات المتحدة وألمانيا أو الدول الإسكندنافية). بدون ادعاء أننا نتناول هنا هذه المسألة الحساسة، انني أذكّر فقط بأن الخيار المتسق بأن يقضي المرء وقتًا أقل في العمل كلما صار المرء أكثر إنتاجية هو أيضًا إقرار بأن معكوس هذا المنطق ينطبق بنفس القدر. ولي أن أضيف هنا النقطة التالية: تحظى كل من فرنسا وألمانيا بنفس مستوى الناتج المتحقق في ساعة العمل المتحقق في الولايات المتحدة، وذلك على الرغم من الاستثمار الأضعف في التعليم العالي (وعلى الرغم من نظام =



ولكن من المحتمل أن يأتي المصدر الأساسي للارتباك من ظاهرة اللحاق التي سبق وأن أثرناها. فلا جدال في أن التراجع البريطاني والأمريكي قد توقف خلال السنوات 1970-1980، بمعنى أن معدلات النمو التي شهدناها وراء الأطلنطي ووراء المانش لم تعد أعلى من المعدلات الألمانية، والفرنسية، والإسكندنافية ولا اليابانية. ولكن من غير المختلف عليه أيضًا أن تلك الفجوة قد صارت صفرًا لسبب بسيط (نجحت الدول الأوروبية واليابان في اللحاق بالدول الأنجلوساكسونية)، ولا يرجع هذا أبدًا إلى ثورة المحافظين الأمريكية-البريطانية التي وقعت في الثمانينات من القرن العشرين، على الأقل في أول تقدير[555].

الهويات القومية والأداء الاقتصادي

لا شك أن هذه القضايا محملة بعواطف قوية ومقترنة بشدة بالهويات القومية والفخار الشعبي، لدرجة أنه من المستحيل تقريبًا مناقشتها بشكل هادئ. هل أنقذت ماجي بريطانيا؟ هل كانت ظاهرة بيل جيتس لتوجد لو لم يكن رونالد ريجان؟ هل ستلتهم الرأسمالية الألمانية النموذج الاجتماعي الصغير الفرنسي؟ في مواجهة تلك الأسئلة الوجودية والعميقة، لا يجد المنطق مكانًا -كما أنه يصعب جدًا من الناحية الموضوعية أن نحصل على إجابات قاطعة وأكيدة بشكل مطلق انطلاقًا من مقارنات لمعدلات النمو، التي لا تتجاوز بضع أعشار في المائة. فسواء يتعلق الأمر ببيل جايتس أو رونالد ريجان، وهي شخصيات مقدسة (هل اخترع بيل حقًا الكمبيوتر أم أنه اخترع الفأرة فقط؟ هل دمر رونالد ريجان الاتحاد السوفيتي وحده أم بمساعدة من البابا؟)، من المفيد على كل حال التذكير بأن الاقتصاد الأمريكي كان أكثر ابتكارًا خلال سنوات 1950-1970 منه في الفترة 1990-2000. على الأقل إذا قسنا ذلك بحقيقة أن معدل نمو إنتاجيته كان على الأقل الضعف خلال الفترة الأولى. وهو أمر في حالة اقتصاد يقف في الحالتين في مقدمة العالم، يجعل قياس قيادته بإيقاع ابتكاراته أمرًا منطقيًا[556]. وهناك حجة أخرى تم الدفع بها أخيرًا من الممكن أن تكون الولايات المتحدة قد أصبحت أكثر ابتكارًا، لكن هذا لا يُرى في إنتاجيتها، لأنها في الحقيقة تبتكر من أجل مجموع العالم الغني، الذي يعيش على خيرات أمريكا من اختراعات.

ويبدو الأمر مدهشًا لأن الولايات المتحدة والتي هي حتى اليوم غير معروفة بإيثارها

= اجتماعي-ضريبي أكثر تعقيدًا وخاصة في فرنسا)، وهذا في حد ذاته معجزة. ويمكن تفسير هذا الأمر بالنظام التعليمي الابتدائي والثانوي الأكثر عدالة وأشمل لكل الفئات.

(555) انظر بشكل خاص الفصل الثاني، الشكل 2.3.

(556) متوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد في الولايات المتحدة كان 2.3 في المائة في السنة بين عامي 1950 و1970، ثم 2.2 في المائة بين عامي 1970 و1990، ثم 1.4 في المائة بين عامي 1990 و2012. انظر الفصل الثاني الشكل 2.3.



الدولي (فالأوروبيون دائمو الشكوى من انبعاثاتها الكربونية، بينما تشكو الدول الفقيرة من فرط بخلها)، ثبت أنها لا تستبقي لنفسها بعضًا من هذه الزيادة الإنتاجية: فهذا من حيث المبدأ هو ما تقوم به براءات الاختراع. ومن الواضح أن هذا النوع من الجدل لن ينتهي قريبًا(557).

من أجل محاولة السعي إلى تحقيق بعض التقدم، حاولت مع إيمانويل سايز وستيفاني ستانتشيفا أن نذهب أبعد من المقارنات بين الدول، وأن نستغل وجود قاعدة جديدة للبيانات المتعلقة بمرتبات المديرين في الشركات المدرجة في البورصات في مجموع الدول المتقدمة. وتقترح النتائج التي حصلنا عليها أن الارتفاع الكبير في المرتبات يرجع إلى حد كبير لنموذج التفاوض (انخفاض الحد الأعلى للضريبة يؤدي إلى أن المدير يفعل كل ما بوسعه كي يتفاوض ويحصل على مرتب أعلى) ولا يمكن تفسيره بالتحسن المفترض في إنتاجية المديرين محل البحث(558). أولًا، وجدنا أن مرونة دخول المديرين أكبر تجاه الأرباح «الناتجة عن الحظ»، أي تلك التي لا تنجم عن فعل قام به المدير، مثل تلك المرتبطة بمتوسط أداء القطاع محل الدراسة) وذلك مقارنة بالأرباح «غير الناتجة عن الحظ» (أي التغيرات غير المرتبطة بالمتغيرات القطاعية). لقد أشرنا بشيء من التفصيل إلى تلك النتائج في الجزء الثالث (الفصل التاسع). وتثير تلك النتائج مشكلات جادة تجاه النظرة التشجيعية لمرتبات المديرين.

ثم إننا وبشكل خاص وجدنا أن مرونة الأرباح الناتجة عن الحظ -وبشكل عام، قدرة المديرين على الحصول على زيادة بدون مبرر واضح من حيث الأداء الاقتصادي- قد زادت بشكل خاص في الدول التي شهدت انخفاضًا كبيرًا في الحد الأعلى للضريبة.

في النهاية، نجد أن تنويعات الحد الأعلى للضرائب تسمح بتفسير الارتفاع البالغ في الرواتب والعلاوات التي يحصل عليها المديرون في بعض البلاد، وعدم حدوث ذلك في

---

(557) صيغت مؤخرًا الفكرة التي وفقا لها تبتكر أمريكا من أجل بقية العالم من قبل د. آسيموجلو، جيه روبنسون و تي فيردييه، في

D. Acemoglu, J. Robinson, T. Verdier, Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymetric Growth And Institutions in an Interdependent World, MIT, 2012.

هو في الأصل مقال نظري، العنصر الأساسي فيه المبني على وقائع هو حقيقة أن عدد براءات الاختراع في الولايات المتحدة أكبر منه في أوروبا. وهي حقيقة مثيرة للاهتمام، ولكنها تبدو أنها تعود -ولو جزئيًا- إلى ممارسات قضائية معينة، وهي في كل الأحوال كان يجب أن تسمح للبلد المبتكر أن يحتفظ بإنتاجية أعلى كثيرًا من غيره (أو دخل قومي أعلى).

(558) انظر:

T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A tale of Three Elasticities, art., cite, Figure 5, Tables 34-.

تعتمد النتائج التي نوجزها هنا على بيانات تفصيلية متعلقة بـ 3000 شركة من أربع عشرة دولة.



دول أخرى. وبشكل خاص، لا تسمح التنويعات المتعلقة بحجم الشركة أو أهمية القطاع المالي إطلاقًا بتفسير الحقائق المشاهدة(559).

بالمثل، فإن الفكرة القائلة بأن غياب المنافسة قد يفسر ارتفاع هذه المرتبات، وأنه يكفي أن نحظى بأسواق أكثر تنافسية وبممارسات أفضل للحوكمة وقيود من أجل تعزيز هذه العملية، هي فكرة تبدو قليلة الواقعية(560).

تقترح نتائجنا أن العودة إلى الحد الأعلى للمعدلات الضريبية، من النوع الذي كان مطبقًا في المملكة المتحدة وفي الولايات المتحدة حتى سنوات ال1970، هي وحدها قد تسمح بالعودة إلى الوراء وإنهاء اشتعال المرتبات العالية(561).

وطالما أن الأمر متعلق بمسألة معقدة وشاملة (اقتصادية، وسياسية، واجتماعية وثقافية)، فمن المؤكد أنه يستحيل أن يعتريها اليقين: وهذا هو جمال العلوم الاجتماعية. من المحتمل مثلًا أن المعايير الاجتماعية فيما يتعلق بالمرتبات هي أيضًا بالمثل مؤثرة بشكل مباشر على مستويات المرتبات التي نشهدها في مختلف البلاد، وبشكل مستقل عن الأثر العابر للحد الأعلى للضريبة. ولكن كل العناصر المتاحة تقترح أن هذا النموذج التفسيري يسمح بأفضل ما يمكن بالإلمام بالحقائق المشاهدة.

إعادة التفكير في مسألة الحد الأعلى للضريبة

لتلك النتائج عواقب مهمة فيما يتعلق بمسألة الحد الأعلى للضريبة، والدرجة المرغوب

---

(559) دافع كل من X. Gabaix و A. Landier عن فكرة أن ارتفاع مرتبات المديرين تنبع بشكل آلي من زيادة حجم الشركة (وهو ما يرفع إنتاجية الكوادر الأكثر «موهبة»). انظر:

X. Gabaix et A. Landier, Why Has CEO Pay Increased so Much?, Quarterly Journal of Economics, 2008.

المشكلة هي أن تلك النظرية تعتمد بشكل كامل على نموذج الانتاجية الحدية، وهو لا يسمح إطلاقا بشرح التغيرات الكبيرة المشاهدة على المستوى الدولي (زاد حجم الشركات في كل مكان تقريبًا بنفس النسب، بعكس المرتبات). استخدم الكاتبان البيانات الأمريكية فقط، وهو ما يحد مع الأسف من إمكانيات الاختبار الإمبريقي.

(560) عادة ما تحظى الفكرة القائلة بأن المزيد من المنافسة قد يسمح بتخفيض اللامساواة بأنواعها بدفاع الاقتصاديين (انظر:

R. Rajan et L. Zingales, Saving Capitalism From the Capitalialists, Crown Business, 2003

L. Zingales, A Capitalism for the People, Basic Books, 2012.

D. Acemoglu et J. Robinson, Why Nations fail, The origins of Power, Prosperity and Poverty, op. cit.

كما يدافع عنها أيضًا علماء الاجتماع. انظر:

D. Grusky, What to do About Inequality?, Boston Review, 2012.

(561) لنحدد أنه بصدد هذا الموضوع، وبعكس الفكرة المتداولة في الدروس، التي قليلًا ما تخضع للتدقيق، لا يوجد أي بيان يدل على أن المديرين خلال السنوات ما بين عامي 1950-1980 كانوا يعوضون عن مرتباتهم الأقل بأي نوع آخر من المزايا. كل الدلائل تفيد أنه على العكس، كانت المزايا بأنواعها -الطائرات الخاصة، المكاتب الفارهة، وخلافه- هي أيضًا قد زادت منذ الثمانينيات من القرن الماضي.



فيها من تصاعديتها. فهي تشير في الحقيقة إلى أن استخدام المعدلات الهادفة للمصادرة في قمة سلم الدخول ليس فقط أمر ممكن، بل أيضًا هي الطريقة الوحيدة من أجل احتواء الانحرافات المشاهدة في قمة الشركات الكبرى.

وفقًا لتقديراتنا، من الأرجح أن يكون الحد الأعلى الأمثل في الدول المتقدمة فوق 80 في المائة[562]. لا ينخدع أحد بالدقة الظاهرية في هذا التقدير: فلا تستطيع أي صيغة رياضية أو اقتصادية قياسية أن تقدر ما يجب أن تكون عليه الضريبة المفروضة على دخل ما. فهذا أمر يخضع فقط للنقاش الجماعي والتجربة الديموقراطية. إلا أن الأكيد هو أن تقديراتنا تتعلق بالدخول فائقة الارتفاع، تلك التي تقع في شريحة أعلى 1 في المائة أو أعلى 0.5 في المائة من سلم الدخل. وتقترح الدلائل العلمية أن معدل ضريبة 80 في المائة على الدخول التي تتجاوز 500 ألف دولار، أو مليون في السنة، ستؤدي إلى انخفاض معدل النمو الأمريكي، كما أيضًا توزيع أفضل لثمار النمو، فيما ترشد السلوك الاقتصادي غير المفيد (أو بالأحرى، الضار).

من الواضح أن تطبيق مثل الضريبة سيكون من الأسهل لو تم في بلد بحجم الولايات المتحدة منه في دولة صغيرة الحجم تفتقد للتنسيق المالي الوثيق مع الدول المجاورة. سأقول المزيد عن التعاون الدولي في الفصل التالي. أما الآن، فسأكتفي بأن أشير إلى أن الولايات المتحدة كبيرة بما يكفي لتطبيق مثل هذا النوع من السياسة المالية بشكل فعلي. إذ تتعارض الفكرة القائلة بأن كل المديرين التنفيذيين سيهربون فورًا إلى كندا والمكسيك، ولن يتبقى واحد ذو كفاءة أو حافز لإدارة الاقتصاد، ليس فقط مع التجربة التاريخية بل أيضًا مع كل البيانات المتاحة لنا على مستوى الشركات. كما أنها خالية من كل منطق.

فمعدل الضريبة البالغ 80 في المائة إذا ما طبق على الدخول التي تفوق نصف مليون أو مليون دولار في السنة، فإنها لن تضيف على الأرجح موارد تذكر للدولة، لأنها سرعان ما ستحقق الهدف المنشود منها: تحقيق خفض كبير في المرتبات التي تصل لهذا المستوى، من دون أن تخفض الإنتاجية في الاقتصاد الأمريكي، بما يسمح بزيادة المستويات الأدنى من الأجور.

ومن أجل أن تحصل الحكومة على الدخول، التي تحتاج بشدة إلى توفيرها كي تطور من الدولة الاجتماعية الهزيلة ولاستثمار المزيد في الصحة وفي التعليم (مع تخفيض العجز الفيدرالي)، يجب أيضًا رفع الضرائب على الدخول الأدنى (مثلًا، عن طريق فرض معدلات بين 50-60 في المائة على الدخول فوق 200 ألف دولار)[563]. وتستطيع الولايات المتحدة

---

(562) لمزيد من الدقة هي 82 في المائة تحديدًا. انظر:

T. Piketty, E. Saez, S. Stantcheva, Optimal Taxation of top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities, art. Cite, Table 5.

(563) سنلاحظ أن الضريبة التصاعدية تلعب دورين مختلفين تمامًا في النموذج النظري الذي نقترحه (ولعبتهما أيضًا في تاريخ الضريبة التصاعدية): المعدلات الهادفة للمصادرة (من نوع 80 في المائة =



تبني مثل تلك السياسة المالية. إلا أنه من غير المتوقع أن يتم ذلك وقت قريب. ولا حتى من الأكيد أن يرتفع الحد الأعلى للضريبة إلى 40 في المائة أثناء الفترة الرئاسية الثانية لأوباما.

هل تم أسر العملية السياسية برمتها في يد ال1 في المائة الأغنى؟ ازدادت شعبية تلك الفكرة بين المراقبين للساحة السياسية في واشنطن[564].

أميل كأكاديمي ولطبيعتي المتفائلة إلى الاعتقاد بأن النقاش العام والأفكار ستسمح بالتأثير. فالفحص الدقيق لمختلف الفرضيات وتراكم الأدلة المثبتة، بالإضافة إلى النفاذ إلى بيانات أفضل، من شأنه أن يؤثر على الجدل السياسي وربما إلى دفع العملية باتجاه أكثر إنصافًا للصالح العام. على سبيل المثال، كما أشرت في الجزء الثالث، عادة ما يميل الاقتصاديون الأمريكان إلى التقليل من شأن الزيادة في في المستويات العليا من الدخول، لأنهم يعتمدون على بيانات غير ملائمة (خاصة بيانات المسوح التي تفشل في تقصي الدخول بالغة الارتفاع). وبالنتيجة، فهم يهتمون أكثر بفجوات الأجور بين العاملين من مختلف مستويات المهارات (وهي مسألة حيوية على المدى الطويل، لكنها قليلة الصلة بتفسير سبب تقدم ال1 في المائة الأعلى دخلًا إلى هذا الحد مقارنة بالباقين- وهي الظاهرة المسيطرة من وجهة نظر الاقتصاد الكلي[565]. ومن هنا من الممكن أن يسترعي استخدام نوعية أفضل من البيانات (وخاصة بيانات الضرائب) الانتباه إلى الأسئلة الصحيحة.

برغم ذلك، يفيد تاريخ الضريبة التصاعدية على مرِّ القرن العشرين بأن الانزلاق نحو سيطرة الأقلية (الأوليجاركية) هو خطر حقيقي، ولا يتيح لنا مجالًا للتفاؤل بشأن الاتجاه الذي تسير فيه الولايات المتحدة.

الحرب هي التي أفسحت المجال للضريبة التصاعدية، وليس العواقب الطبيعية لحق الانتخاب للجميع. وتثبت تجربة فرنسا في «العصر الجميل»، إذا ما أردنا إثباتًا، أن نفاق النخب الاقتصادية والمالية عادة ما يتراجع لصالح الدفاع عن مصالحهم -ويشمل ذلك الاقتصاديين، الذين يحتلون الآن مكانة مرموقة في سلم الدخول الأمريكي[566].

= 90- في المائة على مستوى ال1 في المائة أو الـ 0.5 في المائة الأغنى)، وهي تسمح بإنهاء المرتبات غير اللائقة وغير المفيدة، والمعدلات المرتفعة غير الهادفة للمصادرة (من نوع 50 60- في المائة على شرائح ال10 في المائة أو ال5 في المائة الأغنى)، وهي تسمح بجمع إيرادات ضريبية لتسهم في تمويل الدولة الاجتماعية إلى جانب الاستقطاعات التي يتحملها الـ 90 في المائة الأقل دخلًا.

(564) انظر:

J. Hacker, P. Pierson, Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer, And Turned Its Back on the Middle Class, Simon &Schuster, 2010;

K. Schlozman, S. Verba, H. Brady, The Unheavenly Chorus: Unequal Political Vote and the Broken Promise of American Democracy, Princeton University Press, 2012;

T. Noah, The Great Divergence, Bloomsbury Press, 2012.

(565) انظر المراجع المذكورة لأعمال جولدين وكاتز وبلانك وراجان في الفصل التاسع.

(566) جرَّت المرتبات التي يعرضها القطاع الخاص بقية المرتبات معها إلى الأعلى -وخاصة في القطاع المالي- بالنسبة لنفس المهارات. انظر الفصل الثامن.



ويميل بعض الاقتصاديين للأسف إلى الدفاع عن مصالحهم الخاصة بينما قد يدَّعون إعلاء الصالح العام[567]. وعلى الرغم من ندرة البيانات في هذا الشأن، فإنه يبدو أيضًا أن السياسيين الأمريكان في كل من الحزبين أكثر ثراءً من أقرانهم الأوروبيين، ببون شاسع مع المواطن الأمريكي العادي. وقد يفسر ذلك لماذا يميلون إلى الخلط بين مصالحهم الخاصة والصالح العام.

ودون حدوث صدمة جذرية، يبدو أن التوازن الحالي سيستمر لفترة. فلقد تلاشى المثل الأعلى الطليعي للامساواة إلى طي النسيان، وقد يكون العالم الجديد على أعتاب أن يصبح أوروبا العجوز للاقتصاد المعولم للقرن الواحد والعشرين.

---

(567) على سبيل المثال عن طريق النماذج النظرية.




مكتبة
الفكر الجديد

الفصل الخامس عشر

ضريبة عالمية على رأس المال

من أجل القيام بضبط رأس المال العالمي القائم على الثروات الموروثة في القرن الواحد والعشرين، لن يكفي أن نعيد التفكير في النموذج المالي والاجتماعي ونطوِّعه لعالم اليوم. بكل تأكيد، فإن التحديث الملائم لكل من البرنامج الاجتماعي الديموقراطي الذي عرفه القرن الماضي والبرنامج الخاص بالتحرير المالي هو أمر ضروري. وهو ما حاولتُ أن أثبته في الفصلين الماضيين بالتركيز على أداتين/ مؤسستين تم ابتكارهما في القرن العشرين، ويجب أن يستمرا في لعب دور مركزي في المستقبل: وهما الدولة الاجتماعية والضريبة التصاعدية على الدخل.

ولكن إذا كان للديمقراطية أن تستعيد سيطرتها على عولمة رأس المال المالي في القرن الحالي، فعليها أن تبتدع أدوات جديدة، ملائمة لتحديات اليوم. والأداة المثالية هي ضريبة تصاعدية على رأس المال، مزودة بدرجة عالية من الشفافية المالية العالمية. تسمح مثل تلك الضريبة بتفادي الانزلاق في دوامة لا نهائية من اللامساواة، بالإضافة الى التحكم في القوى المحركة لتركز رأس المال المثير للقلق. ويجب تقييم أي أدوات أو قواعد يتم تبنيها حاليًا بحسب قربها أو بعدها عن هذا المقترح المثالي.

سأبدأ بتحليل المظاهر العملية لمثل تلك الضريبة، ثم انطلق لمناقشة فكرية حول وضع الضوابط على رأس المال، من تحريم الربا إلى القيود المفروضة في الصين على رأس المال.

ضريبة عالمية على رأس المال: يوتوبيا مفيدة

فكرة ضريبة عالمية على رأس المال هي فكرة طوباوية. من الصعب أن نتخيل أن دول العالم أجمع ستوافق على شيء مثل هذا في الأجل القريب. فلتحقيق هذا الهدف، عليها إيجاد تدرج ضريبي قابل للتطبيق على كل الثروات حول العالم، ثم أن تقرر كيفية اقتسام العوائد. غير أنه على الرغم من أن الفكرة طوباوية فإنها مفيدة، لعدد من الأسباب.

أولًا، حتى لو أنه من المستبعد أن يتم تطبيق شيء يشبه هذا الوضع المثالي في المستقبل



المنظور، إلا أنه من الممكن أن يمثل نقطة مرجعية لها قيمتها، كمعيار لتقييم أي مقترحات بديلة.

للحق، فإن ضريبة عالمية على رأس المال تتطلب درجة عالية جدًا من التعاون الدولي. لكن الدول التي ترغب في التحرك في هذا الاتجاه، تستطيع بشدة أن تقوم بهذا عبر تغييرات تراكمية، أي خطوة خطوة. بدءًا بالمستوى الإقليمي (في أوروبا مثلًا). إلا لو اتخذت مثل تلك الخطوة كرد فعل دفاعي من جانب فصيل قومي. حيث يمكن مثلًا أن نجد عودة لمختلف أنواع الحمائية مصحوبة بفرض قيود على رأس المال. ولكن مثل تلك الإجراءات نادرًا ما تكون فعالة، كما أنها قد تؤدي إلى الإحباط وزيادة التوترات الدولية.

فالحمائية والقيود على رأس المال عادة ما تكون بدائل غير مُرضية للشكل الأمثل للتنظيم القانوني، الذي هو الضريبة العالمية على رأس المال، وهو الحل الكفيل بالإبقاء على الانفتاح الاقتصادي، وفي الوقت نفسه ضبط الاقتصاد العالمي، وتوزيع المنافع بعدالة بين الدول وداخلها. سيرفض العديد من الناس الضريبة العالمية على رأس المال باعتبارها وهما خطيرًا، بالضبط كما رفضت الضريبة على الدخل في وقتها، منذ ما يزيد قليلًا على القرن. على هذا، فحين ينظر لهذا الحل عن قرب، يتضح أنه أقل خطورة بكثير من بدائله.

لذا فإن رفض الضريبة العالمية على رأس المال كليًا، قد يكون مما يستدعي الندم حتى أكثر مما سبق، لأن التحرك في اتجاه هذا الحل المثالي ممكن تمامًا خطوة بخطوة، أولًا على المستوى القاري أو الإقليمي، ثم من خلال ترتيب تعاون أوثق بين الأقاليم. يمكن للمرء أن يرى نموذجًا لمثل هذا الاقتراب في المناقشات الأخيرة بخصوص التبادل الآلي للبيانات المصرفية بين الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوروبي. كما أنه توجد بالفعل أشكال مختلفة ومجتزأة للضرائب على رأس المال في غالبية الدول، وخاصة في أمريكا الشمالية وأوروبا، ومن المناسب بالتالي البناء على تلك الحقيقة كنقطة بداية. كما تنطوي الأشكال المختلفة للقيود على رأس المال الموجودة في الصين وفي بعض الدول الناشئة على دروس مفيدة للجميع. ومع ذلك توجد اختلافات مهمة بين تلك النقاشات والأدوات من ناحية، والضريبة المثالية على رأس المال من ناحية أخرى.

بادئ ذي بدء، تعتبر نظم نقل المعلومات عن الحسابات البنكية، والتي تخضع حاليًا للنقاش، منقوصة إلى حد كبير، بالذات فيما يتعلق بأنواع الأصول المعنية والعقوبات المستهدفة، التي تعتبر غير كافية إطلاقًا إذا ما أردنا تحقيق الأهداف المنشودة (ومنها ما هو في إطار القانون الأمريكي الجديد الجاري تطبيقه، وهو قانون أكثر طموحا من المحاولات الأوروبية الخجولة للتنظيم، وسنعود إلى ذلك فيما بعد). لم يلبث ذلك الجدال أن يبدأ، ويبدو من غير المحتمل أن يصل إلى نتائج ملموسة بدون فرض عقوبات نسبيًا رادعة على البنوك، وخاصة الدول التي تعتاش على التعتيم المالي.



ثانيًا، لا يمكن فصل مسألة الشفافية المالية تلك وتبادل المعلومات، عن الفكرة المثالية الخاصة بالضريبة على رأس المال. فهذا الكم من المعلومات، سيضيع هباء إذا كنا لا نعرف على وجه الدقة ما نريده من ورائه، فلا نصل إلى الهدف المنشود. الهدف في رأيي هو وجوب فرض ضريبة سنوية وتصاعدية على رأس المال على المستوى الفردي، أي على صافي قيمة الأصول التي يتحكم فيها الفرد.

وهكذا، ستكون القاعدة الضريبية بالنسبة لأغنى أغنياء العالم هي الثروات الشخصية التي تقدِّرها الآن المجلات الفخمة مثل فوربس (بالطبع بافتراض أن تلك المجلات تجمع المعلومات الصحيحة. ربما ستكون هذه فرصة لاختبار دقتها). كما سيتم تقدير ثروة كل فرد الخاضعة للضريبة محتسبة بالقيمة السوقية لكل الأصول المالية (خاصة الودائع والحسابات البنكية، والأسهم، والسندات، والمساهمات في كل أنواع الشركات، المدرجة وغير المدرجة في البورصة)، إضافة إلى الأصول غير المالية (خاصة العقارية) والتي يملكها الشخص المعني. كل ذلك مخصومًا منه الديون.

أما عن التدرج الممكن تطبيقه على تلك القاعدة الضريبية ، فيمكننا مثلًا أن نتخيل معدلًا يساوي صفرًا في المائة للثروة التي تقل قيمتها عن مليون يورو، 1 في المائة للثروة التي تتراوح بين 1-5 مليون يورو، و2 في المائة للثروة التي تتجاوز 5 ملايين يورو. ولكننا قد نفضل أيضًا درجة أكبر من التصاعدية للضريبة على رأس المال في حالة الثروات شديدة الارتفاع (مثلًا 5 في المائة أو 10 في المائة لمن تتجاوز ثروته مليار يورو). كما يمكننا أن نعدد مزايا أن تُفرض ضريبة دنيا على الثروات المتواضعة والمتوسطة (مثلًا 0.1 في المائة على الثروات أقل من 200 ألف يورو، و0.5 في المائة للثروات التي تتراوح بين 200 ألف ومليون يورو).

سوف نناقش تلك المسائل فيما بعد، لكن في هذه المرحلة من المهم أن يكون حاضرًا في الأذهان أن الضريبة على رأس المال هي ضريبة تصاعدية وسنوية على إجمالي الثروة: تخضع الثروات الأكبر لضرائب أكبر، كما يتعلق الأمر بمجمل الأصول، سواء كانت عقارية مالية أم مهنية، من دون استثناء.

وهذا اختلاف بين الضريبة على رأس المال المقترحة بين طيات هذا الكتاب وبين الضرائب المفروضة بالفعل على رأس المال في عدد من الدول، رغم أن تلك الأخيرة تحتوي على عدد من الإيجابيات التي ينبغي التمسك بها. مثلًا، نجد أن كل الدول تفرض عمليًا ضرائب على الثروات العقارية، إما في شكل ضرائب على الممتلكات في الدول الأنجلوساكسونية، أو الضرائب العقارية في النظام الفرنسي. ويُعاب على تلك الضرائب أنها تتعلق فقط بالأصول العقارية (في حين تتجاهل تمامًا الأصول المالية، كما لا يمكن عادة خصم القروض من قيمة العقار، وهكذا يخضع الشخص الغارق في ديونه لنفس الضريبة التي يخضع لها شخص ليس عليه أي ديون)، وعادة ما يكون معدل الضريبة ثابتًا أو شبه ثابت. ولا يخفي هذا ميزة أنها



تدر موارد كبيرة في معظم الدول المتقدمة (خاصة الدول الأنجلوساكسونية، حيث تمثل 1-2 في المائة من الدخل القومي). إضافة إلى ذلك، فهي تخضع لنظم معقدة نسبيًا للإفصاح قائمة على الإقرار المسبق إعداده، حيث تتغير القيمة السوقية للسلع المعنية آليا، مما يستوجب أن تمتد وتعمم لتشمل كل الأصول.

بل ويمكننا أن نجد ضرائب تصاعدية على إجمالي الثروة في بعض الدول الأوروبية مثل فرنسا وسويسرا وإسبانيا، و قليلًا في السويد وفي ألمانيا) . بنظرة سطحية قد نقول إن تلك تقترب إذن من الضريبة المقترحة المثالية. إلا أنه في الواقع العملي، فإن تلك الضرائب عادة ما يتم خنقها بفعل الأنظمة غير الملائمة: فهناك عدد من الأصول المعفاة، وأخرى مقدرة على أساس قاعدة ضريبية غير شاملة أو قيم اعتباطية للأصول لا علاقة لها بالقيم السوقية، وهو ما أدى في عدد من الدول إلى عدم تطبيقها.

سنرى ما يجب أن نستخلصه من دروس من كل تلك التجارب من أجل تصميم ضريبة على رأس المال تلائم القرن الواحد والعشرين.

الشفافية الديمقراطية والمالية

ما هو التدرج الذي يجب أن توضع على أساسه الضريبة المثالية على رأس المال؟ وما هي حصيلة الموارد المتوقع جمعها من تلك الضريبة؟

قبل أن نحاول الإجابة على تلك الأسئلة، علينا أن نوضح أن تلك الضريبة المقترحة على رأس المال لا تهدف بأي حال إلى أن تأخذ محل أنواع الإيرادات الضريبية الأخرى. ففيما يتعلق بالإيرادات، لا يعدو الأمر مجرد إضافة مكمِّلة متواضعة نسبيًا على سلم الدولة الاجتماعية الحديثة: تقدر ببضعة آحاد في المائة من الدخل القومي (3-4 في المائة على أقصى تقدير، وهو ليس بالقدر الهيِّن أبدًا)[568].

فليس الدور الرئيسي للضريبة على رأس المال هو تمويل الدولة الاجتماعية بل ضبط الرأسمالية.

فمن ناحية، هي تسمح بتفادي الوقوع في دوامة بلا قاع من اللامساواة، وجنوح بلا حدود للتفاوت بين الثروات. ومن ناحية أخرى، هي وسيلة كفؤة لضبط الأزمات المالية والبنكية. ولكن من أجل أن تقوم بهذا الدور المزدوج، يجب أن تحقق الضريبة على رأس المال قدرًا محددًا من الشفافية الديموقراطية والمالية المتعلقة بالثروات والأصول المملوكة للبعض على المستوى الدولي.

بداية، وبغرض تصوير أهمية هذا الهدف الخاص بالشفافية، فلنتخيل ضريبة عالمية على

---

(568) من الممكن أن تستخدم تلك الموارد الجديدة لتقليل الاستقطاعات القائمة، أو تمويل احتياجات أخرى (مثل المساعدات الدولية أو تخفيض الدين، وسنعود لاحقًا إلى ذلك).



رأس المال ذات معدل منخفض لنقل مثلًا 0.1 في المائة مفروضة على كل الثروات، مهما بلغ حجمها. يعني ذلك بالضرورة أن الإيرادات ستكون هزيلة: لو كان الرصيد العالمي من رأس المال الخاص يقدر في حدود خمس سنوات من الدخل العالمي، فهذا يعني أن الحصيلة الضريبية ستكون نحو 0.5 في المائة من الدخل العالمي، مع اختلافات طفيفة بين الدول وبعضها بعضًا، بحسب المستوى السائد لنسبة رأس المال/ الدخل في كل منها (بفرض أن الحصيلة ستكون بحسب الدولة المقيم بها صاحب الثروة، وليس بحسب الدولة التي يقع فيها الأصل نفسه -مع أنه لا يمكن أن نأخذ هذا الافتراض كأمر مسلم به، وسنعود إلى ذلك لاحقًا).

مع هذا، ستسمح تلك الضريبة بإنتاج معرفة ومعلومات عن الثروات والأصول الموروثة. وهكذا ستتمكن المؤسسات القومية والدولية والمؤسسات الإحصائية الأوروبية والأمريكية والعالمية أخيرًا من أن تنتج معلومات موثوقة عن توزيع الثروات وتطورها، بدلًا من اللجوء إلى المجلات من نوع فوربس، أو التقارير المطبوعة على ورق لامع، مما ينشره مديرو محافظ تلك الثروات، وهي المصادر التي تسد الفراغ الذي يخلفه غياب البيانات الرسمية، ولكننا رأينا أوجه القصور التي تعتريها في الجزء الثالث من هذا الكتاب. عندها، سيستطيع المواطنون في مختلف الدول الوقوف على بيانات عامة رسمية جُمِعَت بناء على أساليب علمية معروفة ومعلومات يلزم الإفصاح عنها بحكم القانون.

في ذلك انتصار معتبر للديمقراطية: فمن الصعب أن يوجد نقاش صادق حول التحديات الكبرى التي يواجهها عالم اليوم -كمستقبل الدولة الاجتماعية، وتمويل التحول في طرق توليد الطاقة وبناء الدولة في دول الجنوب، وخلافه- طالما ساد ذلك التعتيم على توزيع الثروات العالمية.

بالنسبة للبعض، فإن أصحاب المليارات هم أغنياء بما يكفي بحيث إن فرض ضريبة ضئيلة للغاية تكفي لحل كل المشكلات. وبالنسبة لآخرين، فإن عدد هؤلاء صغير جدًا بحيث لن تولد تلك الضريبة إيرادًا يذكر. وكما رأينا في الجزء الثالث، فإن الحقيقة تقع بين هذين الموقفين. فلكي تكون تلك المسألة ذات معنى من زاوية الاقتصاد الكلي، يتوجب النزول إلى مستوى من الثروات أقل كثيرًا (10 أو 100 مليون يورو بدلًا من مليار). ولكننا مع هذا رأينا أيضًا بشكل موضوعي أن الاتجاهات مقلقة للغاية: فإذا لم تتخذ أي سياسة من هذا النوع، فإن هناك خطر أن يتزايد نصيب الثروات الكبرى من إجمالي الثروة العالمية بشكل كبير جدًا، وهو احتمال لا يجب أن يمر مرور الكرام.

في كل الأحوال، لا يمكن للنقاش الديموقراطي أن يتطور في غياب قاعدة إحصائية موثوق بها.

وهناك أيضًا قضية مهمة تتعلق بالانضباط المالي. حاليًا، لا تملك المؤسسات الدولية



المكلَّفة بمهمة ضبط ومراقبة النظام المالي العالمي، بدءًا بصندوق النقد العالمي، سوى معرفة تقريبية بنمط التوزيع العالمي للأصول المالية، خاصة أهمية الأصول التي يحوزها أصحابها من خلال الملاذات الضريبية.

لقد سبق ورأينا كيف كان الميزان العالمي بين الأصول والخصوم المالية غير متوازن بشكل ممنهج -كأن الأرض بأكملها مملوكة لكوكب المريخ. وهكذا، فإن ادعاء القيادة الكفئة لأي أزمة عالمية مالية في ظل هذا الضباب الإحصائي هو ادعاء هزلي. مثلًا، عندما طرأ الإفلاس البنكي الذي شهدته قبرص في عام 2013، قاد جهل السلطات الأوروبية وصندوق النقد الدولي الكامل بهوية أصحاب الأصول المالية على الجزيرة، خاصة القدر الدقيق من الثروات الفردية المعنية، في الحقيقة إلى اتخاذ حلول قبيحة وغير كفئة.

سنرى في الفصل القادم أن الشفافية المتعلقة بالثروات لا تسمح بوضع ضريبة سنوية ودائمة على رأس المال فحسب، ولكنها تسمح أيضًا بتصوُّر طريقة أكثر عدلًا وكفاءةً لضبط للأزمات المصرفية (على غرار الأزمة القبرصية)، -إذا اقتضت الحاجة- عن طريق استقطاعات استثنائية تصاعدية وموزونة بدقة.

فإذا ما فُرضت الضريبة بمعدل 0.1 في المائة على رأس المال، فستكون شبيهةً بحق التسجيل أكثر من كونها ضريبة فعلية. أي الحق في أن يسجل المرء أوراق ملكيته، وبشكل أعم، مجموع أصوله، لدى السلطات المالية العالمية، حتى يُعرَف كمالك رسمي، بكل ما يعنيه ذلك من مزايا ومن عيوب. مثلما سبق وأن لاحظنا، يتعلق الأمر تحديدًا بالدور الذي لعبته حقوق التسجيل وبالمسح الذي تم إبان الثورة الفرنسية.

ستصير الضريبة على رأس المال نوعًا من المسح المالي على مستوى العالم، وهو أمر يغيب عن عالم اليوم[569].

من المهم أن نفهم جيدًا أن الضريبة هي دائمًا أكثر من مجرد ضريبة: فالعملية تشمل أيضًا تدقيق التعريفات والفئات، ووضع المعايير والسماح بتنظيم النشاط الاقتصادي في حدود احترام القانون وفي إطار العدالة. هكذا كان الأمر دومًا، وخاصة فيما يتعلق بإقرار الحق في ملكية الأراضي، منذ قديم الزمن[570]. في العصر الحديث، كانت الضريبة المخترعة على

---

(569) هناك في كل قارة مؤسسات مالية متخصصة تلعب دور متلقي الودائع المركزي depositaire Central, custodian bank.وهو دور قد تقوم به أحيانًا إلى جانب دور غرفة التعويضات chambre de compensatio, dearing house، والذي يقوم بوظيفة تعقب أوراق الملكية غير المادية التي تصدر عن مختلف الشركات. ولكن وظيفة تلك المؤسسات الخاصة هي تقديم خدمة للشركات المصدرة للأوراق المالية، وليس تجميع كل الأصول المملوكة لشخص واحد في خانة واحدة. للمزيد عن تلك المؤسسات، انظر:

G. Zucman, The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the US Net Debtors or net Creditors?, مرجع سابق.

(570) هناك حالة كلاسيكية تدرس في البحث التاريخي وهي سقوط الإمبراطورية الرومانية، حين =



التدفقات، أي الدخول والأجور والأرباح، هي التي فرضت وضع تعريف دقيق لمفاهيم الدخل والأجر والربح. ساهم هذا الاختراع المالي بقوة في تطوير محاسبات الشركات التي صارت تخضع لمعايير موحدة، وهو أمر لم يكن معروفًا من قبل. كما تعود الرغبة في فرض ضريبة حديثة على رصيد رأس المال أساسًا إلى مجرد تدقيق التعريفات وقواعد تقييم الأصول والخصوم وصافي الثروة، والتي تتحدد حاليًا بشكل غير مكتمل وعادة غير دقيق وفقًا للمعايير المحاسبية الخاصة المتبعة، وهو ما أسهم في مضاعفة الفضائح المالية منذ بداية العقد 2000-2010[571].

في النهاية، أشدد بشكل خاص على أن الضريبة على رأس المال تفرض الدقة وتوسيع محتوى الاتفاقات الدولية الخاصة بالتبادل الاوتوماتيكي للمعلومات البنكية. المبدأ بسيط: يجب أن تحصل كل معاملة ضريبية قومية في بلد ما على كل المعلومات اللازمة التي تسمح باحتساب صافي الثروة التي يحصل عليها كل شخص لا يحمل جنسية تلك البلد. من الحتمي أن تعمل الضريبة على رأس المال وفقًا لمنطق الإقرار المعد مسبقًا للثروة (وهو ما يمكن أن يكون في نفس الوثيقة). يحصل كل ممول على إعلان يوضح مجموع الأصول والخصوم الذي يحوزها، كما هي مسجلة لدى الإدارة الضريبية. يُطبق هذا النظام بالفعل في عدد من الولايات الأمريكية في إطار الضريبة على الممتلكات. ويحصل الممول كل عام على إعادة تقييم للقيمة السوقية على ممتلكاته العقارية، محتسبة من قِبَل الإدارة على أساس الأسعار المشاهدة على الصفقات على السلع المشابهة.

ويمكن للممول بالطبع أن يعترض على ذلك التقييم ويقترح قيمة أخرى، بشرط تقديم مبرراته. في الواقع العملي يندر جدًا أن يتم قبول التعديل، لأنه يسهل الحصول على البيانات عن الصفقات وأسعار البيع ومن الصعب التشكيك فيها: كل الناس تقريبًا يعرفون تطور أسعار العقارات في مدينتهم، وتتاح لدى الإدارة الضريبية قاعدة بيانات مكتملة تمامًا[572].

= أدى التخلي عن الضريبة العقارية الامبراطورية، ومن ثم حقوق الملكية وعناصر من المسوح التي تشمل تقييمات الأراضي ومساحاتها، إلى المساهمة في مضاعفة الفوضى الاقتصادية في مطلع العصور الوسطى. انظر مثلًا:

P. Temin, The Roman Market Economy, Princeton University Press, 2012, p. 149- 151.

(571) من أجل هذا السبب. سيكون من المفيد أن نؤسس لضريبة ذات معدل ضعيف على الثروة الصافية للشركات (الأموال الخاصة)، معًا إلى جانب الضريبة ذات المعدل الأكثر ارتفاعًا على صافي الثروة الشخصية. سيجبر هذا الحكومة على إعادة الاستثمار بقوة في مجال معايير المحاسبة، وهو مجال متروك حاليًا لشركات المحاسبة الخاصة. حول هذا الموضوع، انظر:

N. Veron, M. Autrer, A. Galichon, L'information Financière en Crise: Comptabilité et Capitalisme, Odile Jacob, 2004.

(572) عمليًا، تقوم الإدارة بعمل ما يسمى «بانحدار الاستمتاع hedonic regression وهو تحليل إحصائي للانحدار يقوم على تفكيك السلعة إلى العناصر المكونة لها وتقييم كل منها على حدة، بما فيها الجودة. كما توجد في كل الدول المتقدمة قواعد بيانات للمعاملات تسمح بعمل نفس الشيء (كما تستخدم أيضًا لحساب مؤشرات أسعار العقارات).



سنمر مرور الكرام على الفائدة المزدوجة للإقرار المعد مسبقًا: فهو يسهل الأمور على الممولين كما يسهِّل من مقاومة الإغراء الشديد بالتقليل من شأن قيمة السلع[573].

من الضروري -وأيضًا من الممكن- أن يمتد ذلك النظام للإقرار المعد مسبقًا ليشمل مجمل الأصول المالية (وكذلك الديون). وبالنسبة للأصول والخصوم المملوكة للمؤسسات المالية المتوطنة في بلد قومي ما، هذا يمكن تطبيقه في الحاضر، بما أن البنوك وشركات التأمين والأشكال الأخرى للوسطاء الماليين عليهم بالفعل أن يقدموا للإدارات الضريبية في معظم الدول المتقدمة المعلومات اللازمة عن حساباتهم البنكية وحسابات الأسهم التي يحوزونها. مثلًا، تعرف الحكومة الفرنسية (أو يمكنها أن تحسب) أن هذا الشخص أو ذاك يمتلك شقة بقيمة 400 ألف يورو، ومحفظة أسهم تبلغ قيمتها 200 ألف يورو وعليه قرض قيمته 100ألف يورو. من ثم يمكن لها أن تقوم بملء استمارة تشير إلى تلك البيانات (التي ينتج عنها ثروة صافية تبلغ نصف مليون يورو)، وترسلها للشخص المعني مطالبة إياه بتصحيح أو إكمال ما يلزم. إذا ما طُبِّق مثل هذا النظام بشكل تلقائي على كل السكان، سيكون أكثر ملاءمة للقرن الحادي والعشرين، بدلًا من الحل العشوائي المطروح الذي يقضي بأن نعتمد على ذاكرة وحسن نية الناس لملء إقراراتهم[574].

حل بسيط: الإرسال الآلي للمعلومات البنكية

القضية اليوم هي كيفية تطبيق ذلك الإرسال الآلي للمعلومات المصرفية على المستوى الدولي، بحيث يمكن أن تدخل الأصول المملوكة في بنوك في الخارج في الإقرارات المعدة مسبقًا.

من المهم أن ندرك أن ذلك لا يطرح أي صعوبات تقنية. فمن اللحظة التي تحدث فيها تلك المعاملات الآلية بين البنوك وبين الإدارات الضريبية على مستوى بلد يضم 300 مليون نسمة مثل الولايات المتحدة، أو 60 أو 80 مليونًا مثل فرنسا وألمانيا، نفهم جيدًا أن إضافة البنوك المفتوحة في جزر كايمن أو في سويسرا إلى النظام لن يغير جذريًا من حجم المعلومات المطلوب التعامل معها. من ضمن الأعذار الأخرى التي عادة ما تُستخدم من قبل الملاذات

---

(573) نلحظ ذلك الإغراء في كل الأنظمة القائمة على الإقرار الطوعي، مثل الضريبة على الثروة في فرنسا، حيث نجد دائمًا رقمًا منخفضًا بشكل غير طبيعي للقيم المفصح عنها أكبر بقليل من حد فرض الضريبة. فالأشخاص المعنيون يميلون بشكل واضح أن يقللوا من قيمة سلعهم العقارية -نمطيًا في حدود 10-20 في المائة. ويوفر الإقرار المعد مسبقًا قاعدة موضوعية تقوم على بيانات وعلى أسلوب معرف بشكل واضح، وينهي هذا النوع من السلوك.

(574) من الغريب أن هذا النظام العشوائي القائم على حسن النية استخدم رسميًا في عام 2013 من قبل الحكومة الفرنسية للحصول على معلومات عن ثروات الوزراء ضمن تلك الحكومة، من أجل إعادة الثقة بعد أن كذب أحدهم.



الضريبية للحفاظ على السرية في البنوك وعدم تحويل تلك المعلومات بشكل آلي، فكرة أن الحكومات المعنية يمكن أن تسيء استخدام المعلومات التي تحت يديها. الحجة هنا أيضًا غير مقنعة: فلماذا لا ينطبق هذا أيضًا على المعلومات البنكية للأشخاص الذين ساقهم حظهم السيئ لامتلاك حسابات في بلدهم؟

السبب الأرجح هو أن تلك الملاذات الضريبية تدافع عن السرية البنكية لأن ذلك يسمح لعملائها بالتهرب من تلبية التزاماتهم الضريبية، كما يسمح لتلك الملاذات بأن تقتطع نصيبًا من الأرباح المعنية. والمشكلة قطعًا هي أن هذا لا علاقة له باقتصاد السوق. لا يوجد ذلك الحق في أن يفرض أحدهم لنفسه معدل الضريبة الذي يختاره. فلا يمكن أن يغتني أحدهم من وراء التجارة الحرة والتكامل الاقتصادي مع جيرانه، ثم لا يدفع لهم ما عليه من ضرائب، مفلتًا من أي عقاب. هذا الوضع هو أقرب إلى السرقة الواضحة المحضة.

وتعد المحاولة الأكثر تقدمًا إلى يومنا هذا لوضع حد لهذا النظام هي القانون الأمريكي المسمى اختصارا «فاكتا، FACTA» (قانون الخضوع الضريبي للحسابات البنكية في الخارج)، والذي تم إقراره في عام 2010 ويدخل حيز التنفيذ بشكل تدريجي في عامي 2014 و2015. وهو يفرض على كل البنوك الأجنبية أن تحول إلى هيئة الضرائب الأمريكية كل المعلومات عن الحسابات والاستثمارات والدخول المملوكة والمنظورة من قبل دافعي الضرائب الأمريكان في كل أنحاء العالم. وهي محاولة أكثر طموحًا بكثير مقارنة بالقرار الأوروبي الذي صدر في عام 2003 بشأن الدخول الناتجة عن الادِّخار، بما أن تلك المحاولة تتعلق فقط بالودائع المصرفية والاستثمارات ذات العوائد على شكل فوائد (الأوراق المالية بخلاف السندات غير معنية على الإطلاق بحكم التعريف، وهو ما يثير الغضب، لأن الثروات المهمة تكون على شكل محافظ مالية مستثمرة أساسًا في الأسهم، التي تدخل ضمن إطار القانون الأمريكي فاكتا). كما أنها تشمل الدول الأوروبية فقط وليس مجمل دول العالم (على عكس القانون فاكتا).

الأدهى، أن هذا القرار الخجول، الذي لا أثر له تقريبًا، لم يتم العمل به إلى الآن، لأنه وبرغم المناقشات العديدة واقتراحات التعديلات منذ عامي 2008-2009، انتزعت النمسا ولوكسمبورج من الدول الأخرى العضوة للاتحاد الأوروبي تمديدًا لنظام غير مطابق يسمح بالتهرب من الإرسال الآلي وبأن تبقى في إطار إرسال المعلومات بحسب الطلب، إذا وُجِد داع لهذا.

يقضي هذا النظام، الذي يستمر أيضًا تطبيقه في سويسرا ودول أوروبية أخرى خارج الاتحاد الأوروبي[575]، بأن تكون هناك بالفعل أدلة على غش أحد المواطنين حتى تتم الموافقة على إرسال المعلومات البنكية التي تخصه، مما يقلص بالطبع كثيرًا من إمكانية الرقابة واكتشاف الغش.

---

(575) وخاصة في الجزر الأنجلو-نورماندية، وليشتنشتاين وموناكو وغيرها.



خلال عام 2013، وعقب إعلان لوكسمبورج وسويسرا عن نيتهما اتباع الالتزامات المترتبة على القانون الأمريكي، تواصلت النقاشات في أوروبا من أجل أن يضم قرار أوروبي جديد جزءًا من أو كل ما في القانون الأمريكي. ويستحيل التنبؤ إذا ما كان سينتج عن تلك النقاشات نص له قوة القانون ولا متى ولا ما سوف يكون محتواه.

من الممكن ببساطة أن نلحظ في هذا المجال فجوة أحيانًا ما تكون عميقة بين بيانات الانتصار، التي يطلقها السياسيون، وحقيقة ما يصنعونه. وهذا أمر مثير للقلق في إطار توازن مجتمعاتنا الديمقراطية. فمن الصادم أن نجد أن الدول الأكثر اعتمادًا على الضرائب من أجل تمويل الدولة الاجتماعية، أي الدول الأوروبية، هي أيضًا الأقل سعيًا لحل المشكلة، التي تعتبر بسيطة جدًا من الناحية التقنية. فهذا يجسد مأساة الدول الصغيرة فيما يتعلق بالعولمة.

لم يعد حجم الدول القومية، التي نشأت خلال القرون الماضية مناسبًا لإملاء وتطبيق القواعد اللازمة في إطار عولمة رأسمالية الميراث في القرن الواحد والعشرين. لقد نجحت الدول الأوروبية في أن تتحد لإقرار عملة موحدة (سنعود في الفصل اللاحق إلى محاسن وحدود تلك الوحدة النقدية)، ولكنها لم تفعل شيئًا تقريبًا فيما يتعلق بالضرائب.

و عمومًا نجد المسؤولين في الدول الأكبر في الاتحاد الأوروبي، وهم المسؤولون بالتالي عن هذا الفشل وعن التباين بين التصريحات والأفعال، مستمرين في الاختباء خلف مسؤولية دول أخرى والمؤسسات الأوروبية. ولا شيء يدعو للتيقن من أن الأمور ستختلف في السنوات القادمة. بل ويجب التأكيد على أن قانون فاكتا، وإن كان أكثر طموحًا من القرارات الأوروبية، فإنه بدوره غير كاف على الإطلاق. بداية، افتقدتْ صياغته الدقة والمنهجية، حتى إنه يمكن الرهان على أن أصولًا مالية بعينها، خاصة تلك المملوكة لصناديق الوقف وللمؤسسات، تتمكن من الإفلات بشكل قانوني تمامًا من الالتزام بالإرسال الآلي للمعلومات. ثم إن العقوبات المنظورة غير كافية -وهي ضريبة إضافية تبلغ 30 في المائة من دخول البنوك الرافضة التي قد تتولد عن أنشطتها في أمريكا. فتلك الضريبة قد تقنع تلك البنوك التي لا تستطيع أن تستغني عن العمل في أمريكا (مثل البنوك الكبرى السويسرية واللوكسمبورية) لأن تتوافق مع القانون. لكننا قد نشهد انتكاسة من قبل المنشآت المصرفية الصغيرة المتخصصة في إدارة المحافظ الأجنبية وليس لديها أي استثمارات في الولايات المتحدة. مثل تلك الهياكل، التي تتخذ من سويسرا مقرًا أو لوكسمبورج أو لندن، أو في بقاع أخرى غريبة يمكنها تمامًا أن تستمر في إدارة الأصول التي يملكها الممولون الأمريكان (أو الأوروبيون غدًا) بدون إرسال أي معلومة وبدون أن تقع عليها أدنى عقوبة.

قد تكون الوسيلة الوحيدة للحصول على نتائج ملموسة هي فرض عقوبات آلية. ليس فقط على البنوك، ولكن أيضًا على الدول التي قد ترفض أن تدرج في قانونها الداخلي التزامات بالإرسال الآلي لكل المنشآت التي تتخذ من تلك الدول مقرًا لها. يمكن مثلًا



التفكير في عقوبات في حدود 30 في المائة من الجمارك المفروضة على الدول المعنية، أو أكثر لو لزم الأمر.

لتكن الأمور واضحة: ليس الهدف فرض حصار شامل على الملاذات الضريبية، أو شن حرب تجارية بلا نهاية مع سويسرا و لوكسمبورج. فالحمائية ليست في حد ذاتها مصدر الثروات. وفي الأساس، هناك مصلحة مشتركة للعالم كله في التبادل الحر وفي الانفتاح الاقتصادي. بشرط ألا تلجأ بعض الدول إلى أن تجور على القاعدة الضريبية لجيرانها من أجل أن تحقق أرباحًا. لقد كان من الأفضل أن تفرض كل المفاوضات المتعلقة باتفاقات التجارة الحرة وتحرير انتقالات رؤوس الأموال التبادل الآلي والمنتظم للمعلومات المصرفية منذ العقدين 1970-1980. لكنها لم تفعل. وليس هذا سببًا لأن نلقي بهذا النظام إلى الجحيم إلى الأبد. فقد يكون من الصعب على تلك الدول المستفيدة من التعتيم المالي أن تتقبل ذلك التطور، خاصة أن تلك الدول والأراضي عادة ما طورت، إلى جانب تلك الأنشطة غير المشروعة (أو لنقل الأنشطة التي كانت ستكون محل شك لو تم تطبيق الإرسال الآلي للمعلومات) خدمات مالية حقيقية مرتبطة باحتياجات الاقتصاد الدولي الحقيقي، التي ستستمر بلا شك مهما حدث. ويبقى أن تلك الدول ستتحمل خسائر في مستوى المعيشة لا يستهان بها في حالة ما إذا طبق نظام معمَّم للشفافية المالية[576].

ضئيل هو احتمال أن تقبل تلك الدول بهذا الإصلاح دون إنفاذ عقوبات، خاصة وأن الدول الأخرى -وخاصة الدول ذات الكثافة السكانية الأكبر في الاتحاد الأوروبي- لم تظهر للحظة تصميمها على التعامل مع المشكلة، وهو ما يقلص مصداقيتها. كما أنه من المفيد أن نذكر أن كل التركيبة الأوروبية قد قامت حتى الآن على فكرة أنه كان من الممكن الحصول على السوق المشتركة والانتقال الحر لرؤوس الأموال دون سداد أي مقابل (تقريبًا). من المهم تغيير النظام، بل لا غنى عن ذلك. ولكن من السذاجة أن نتخيل أن ذلك سيتم بهدوء وسلاسة. فعلى الأقل كان لقانون فاكتا الفضل في أنه صاغ النقاش فيما يتعلق بعقوبات ملموسة وفي أنه ذهب أبعد من مجرد خطابات كبيرة غير مفيدة. ولا يبقى إلا تشديد العقوبات -وهو ليس بالأمر الهين، خاصة في أوروبا.

سنلحظ في النهاية أن الهدف من قانون فاكتا، على غرار الإرشادات الأوروبية، لم يكن حتى يومنا هذا فرض الإقرارات المعدة مسبقًا أو فرض ضريبة تصاعدية على الثروة العالمية.

---

(576) من الصعب أن يتم تقدير هذه الخسائر، ولكن من الممكن أن تصل إلى 10-20 في المائة من الدخل القومي في بلد مثل لوكسمبورج أو سويسرا (أو أراض مثل مدينة لندن)، وهي نسبة صغيرة، من ناحية، لكن لا يستهان بها من زاوية مستوى المعيشة. ومن الجائز أن تتجاوز تلك النسبة في الملاذات الضريبية الغربية والدويلات الصغيرة 50 في المائة وقد تصل إلى 80-90 في المائة في بعض الأماكن التي لا تحتوي إلا على مقرات لشركات وهمية.



الهدف هو قبل كل شيء التمكن من إعداد قائمة بالأصول المملوكة لكل فرد، لأغراض الإدارة الضريبية الداخلية، وخاصة من أجل تحديد النقاط المحتمل نقصانها في إقرارات الدخول. كما تُستخدم المعلومات المطلوبة أيضًا في تحديد أي نقص محتمل متعلق بفرض الضرائب على الثروة (مثلًا الخاص بالضريبة على المواريث، أو الضريبة على إجمالي الثروة العالمية في البلاد المعنية)، ولكن تبقى القيود المطبَّقة معنية بالأساس بالضرائب على الدخول. مع هذا، فإننا نجد كل تلك المسائل المختلفة مترابطة بشكل لصيق، ونجد أن الشفافية المالية العالمية هي مسألة مركزية لمجمل الدولة الضريبية الحديثة.

ما نفع الضريبة على رأس المال؟

لنفرض الآن أنه أصبح لدينا تلك الإقرارات المعدة مسبقًا عن الثروات. هل علينا أن نكتفي بفرض معدل ضريبة بالغ الانخفاض على الثروات (من نوع 0.1 في المائة وفقًا لمنطق حق التسجيل)، أم أن علينا أن نطبِّق معدلات أكبر، ووفقًا لأي منطق؟

يمكن صياغة السؤال المركزي كما يلي: بما أنه هناك ضريبة تصاعدية على الدخول في كل مكان، وضريبة تصاعدية على المواريث، ما نفع أن نفرض ضريبة تصاعدية على رأس المال أيضًا؟ في الحقيقة، تلك الضرائب التصاعدية الثلاثة تلعب أدوارًا مختلفة ومتكاملة وتشكل في نظري ثلاثة مكونات أساسية لنظام ضريبي مثالي[577]. ويمكن أن نميز بين نوعين من المنطق لتبرير الحاجة إلى ضريبة على رأس المال: منطق المشاركة، ومنطق التحفيز.

ينبع منطق المشاركة ببساطة من أن الدخل هو عمليًا مفهوم غير معرَّف جيدًا بالنسبة للأشخاص ذوي الثروات بالغة الارتفاع. ووحدها الضريبة المباشرة على رأس المال هي التي تسمح بالفهم السليم للقدرة على الدفع لدى أولئك الحائزين على ثروات كبيرة. لنعط مثالًا ملموسًا، لنتخيل شخصًا يمتلك ثروة تبلغ 10 مليارات يورو. كما سبق ورأينا، عند فحص تطور ترتيب مجلة فوربس، وجدنا أن هذا المستوى من الثروات قد نما بشكل مهول خلال العقود الثلاثة الأخيرة، محققًا معدلات نمو حقيقية في حدود 6-7 في المائة سنويًا. بل حققت الثروات في أعلى سلم الترتيب معدلات تفوق تلك المعدلات (مثل ثروات ليليان بيتونكور أو بيل جيتس)[578]. من حيث التعريف، يعني ذلك أن الدخل بالمعنى الاقتصادي، والذي يشمل كل التوزيعات النقدية والقيم المضافة وكل المصادر الجديدة عمومًا التي أتيحت للأشخاص المعنيين كل عام لتمويل استهلاكهم وتنمية ثرواتهم خلال تلك الفترة بلغت نسبتها 6-7 في المائة على الأقل من أصل تلك الثروات (بافتراض أنهم

(577) تشبه الاشتراكات الاجتماعية لشكل من أشكال الضريبة على الدخول (وتضاف في بعض الدول إلى ضريبة الدخل، انظر الفصل ١٣).

(578) انظر بشكل خاص الفصل ال12 أجدول 12.1



تقريبًا لا يستهلكون شيئًا يذكر)[579]. للتبسيط، لنتخيل أن الشخص المعني يملك كل عام دخلًا اقتصاديًا يبلغ 5 في المائة من ثروته البالغة 10 مليارات يورو، أي دخلًا سنويًا يساوي 500 مليون يورو. من غير المحتمل أن يكون الدخل الخاضع للضريبة لهذا الشخص، كما سيبدو في إقراره الضريبي، على هذا القدر من الارتفاع. في فرنسا كما في الولايات المتحدة، وكل الدول محل الدراسة هنا، لا تتجاوز الدخول الأكبر، التي يتم الإعلان عنها في إطار الضرائب على الدخل، عادة بضع عشرات من ملايين اليوروهات. ووفقًا للمعلومات التي نشرتها الصحف، والمؤشرات التي كشفتها هي عن مقدار الضرائب التي دفعتها، يبدو مثلًا أن الدخل الخاضع للضريبة الذي أفصحت عنه وريثة «لوريال L'Oréal»، والمصنفة لسنوات عديدة كصاحبة أكبر ثروة في فرنسا، لم يتجاوز أبدا 5 ملايين يورو سنويًا، أي بالكاد أكثر من واحد على عشرة آلاف من ثروتها (التي تتجاوز حاليًا 30 مليار يورو). وأيًا ما كانت درجات عدم اليقين والتفاصيل المتعلقة بهذه الحالة الفردية، التي قد لا تكون ذات أهمية، الواقع هو أن الدخل الخاضع للضريبة لا يساوي في مثل تلك الحالة إلا أقل من 1 على مائة من الدخل الاقتصادي[580].

النقطة الأساسية هي أن تلك الحقيقة لا علاقة لها بظاهرة التهرب الضريبي، أو بالحسابات السرية في سويسرا (أو على الأقل ليس في مثالنا). لكن ينتج ذلك ببساطة من أنه حتى مع العيش بأناقة وذوق ليس من السهل إنفاق 500 مليون في السنة لتمويل الاستهلاك الجاري. عمومًا، يكفي أن ننفق بضعة ملايين من اليوروهات من عوائد الأسهم (أو أي شكل آخر)، وأن نترك باقي العائد على الثروة ليتراكم في الشركة القابضة العائلية أو أي شكل قانوني تم عمله لهذا الغرض، طالما يهدف لغرض وحيد هو أن يدير ثروة بهذا الحجم، بنفس الطريقة مثلًا التي نجدها في الأوقاف الجامعية. وهذا مشروع تمامًا ولا يشكل أي مشكلة في حد ذاته[581]. بشرط أن تنعكس تبعات ذلك على النظام الضريبي. نفهم جيدًا أنه إذا كان هناك

---

(579) لنتذكر التعريف التقليدي الذي قدمه الاقتصادي البريطاني جون هيكس John Hicks عن الدخل بالمعنى الاقتصادي: «دخل الشخص أو الجماعة خلال فترة معينة هي قيمة أقصى ما استطاع أن يستهلكه خلال تلك الفترة، مع بقائه على نفس القدر من الثراء في نهاية تلك الفترة مقارنة ببدايتها».

(580) حتى لو كان العائد 2 في المائة (وهو عائد يقل كثيرًا عن ذلك الذي نشاهده في الواقع في حالة مثل تلك الثروة الخاصة خلال فترة سنوات 1987-2013)، كان ينبغي للدخل الاقتصادي الناتج عن ثروة حجمها 30 مليار يورو أن يكون 600 مليون يورو، وليس خمسة فقط.

(581) في حالة الثروة الأكبر في فرنسا هناك صعوبة إضافية ناشئة عن أن الشركة القابضة العائلية كانت تديرها زوجة وزير المالية، وهو نفسه أمين صندوق الحزب السياسي الذي حصل على منح سخية من تلك الثروة. هذا الحزب هو ذاته الذي قلص إلى الثلث الضريبة على الثروة خلال فترة حكمه، وكل ذلك أثار بالطبع مشاعر معينة في البلد ويدل بالضرورة على ظواهر «أسر الدولة» التي تطرقت إليها في الفصل السابق بما يتجاوز كثيرًا الحالة الأمريكية. للتذكرة، يتعلق الأمر بوزير مالية جاء بعد وزير آخر اعترف بامتلاك حساب في سويسرا، مما يذكرنا بأن مسألة أسر الدولة في فرنسا تتجاوز الانقسامات السياسية.



بعض الأشخاص الذين لا يدفعون ضرائب إلا على ما يعادل واحد في المائة من دخولهم الاقتصادية، أو حتى واحد على عشرة، فإنه من غير المجدي تطبيق معدل 50 في المائة أو حتى 98 في المائة، طالما اقتصر الدخل الخاضع للضريبة على تلك النسبة الضئيلة. المشكلة هي أن تلك هي الطريقة التي تعمل بها عمليًا النظم الضريبية في كل الدول المتقدمة. وينتج عنها معدلات ضريبة فعلية بالغة الانخفاض في قمة سلم الثروات (معبَّرًا عنها بالنسبة المئوية من الدخل الاقتصادي) وهذا أمر يطرح مشكلات، إذ إنه يفاقم من الطبيعة المنفلتة للقوى المحركة للتفاوتات الناتجة عن الثروة عندما ينمو العائد مع نمو الثروة الأصلية. في حين على العكس من هذا، يُفترض أن يخفف النظام الضريبي من حدة تلك الظاهرة.

توجد عدة طرق لعلاج هذه المشكلة. أحدها يقضي بإدماج كل الدخول التي تتراكم في الشركات القابضة وصناديق الوقف أو الشركات المساهمة في الدخل الفردي الخاضع للضريبة، بحسب نصيب كل فرد. والآخر، أسهل، ويقضي بالاعتماد على قيمة الثروة لاحتساب الضريبة المستحقة. وهكذا يمكننا أن نختار أن نحدد سلفًا مقدار العائد على الثروة (لنقل 5 في المائة في السنة)، وذلك لتقدير العائد الذي يمكن أن يتحقق على رأس المال بشكل نظري، ثم إلحاق هذا العائد النظري بالدخل الشامل الخاضع للضريبة التصاعدية.

وقد حاولت بعض الدول أن تتبع تلك الوسيلة، مثل هولندا، لكنها واجهت بعض الصعوبات التي تتعلق باتساع مدى الأصول الخاضعة للضريبة واختيار معدل العائد المطبق[582].

هناك حلٌّ آخر، وهو يقضي بتطبيق تدرُّج تصاعدي على الثروة الشاملة. الميزة المهمة لذلك الحل هي أنه يسمح بتدرج معدل الضريبة بحسب مستوى الثروة، وخاصة بحسب معدلات العائد المشاهدة فعليًا وعمليًا لدى تلك الشريحة من الثروة.

وبالأخذ في الاعتبار الزيادة الكبيرة في العوائد المحققة لدى قمة سلَّم الثروات، تصبح هذه الحجة المتعلقة بالمساهمة هي الأهم في كفة الضريبة التصاعدية على رأس المال. فباتباع هذا المنطق، يبدو رأس المال ببساطة كمؤشر أفضل على قدرة الأشخاص الأكثر ثراء على المساهمة من دخلهم السنوي، والذي عادة ما يصعب قياسه. تسمح الضريبة على رأس المال إذًا باستكمال الضريبة على الدخل لكل الأشخاص الذين يقل دخلهم الخاضع للضريبة كثيرًا عن ثرواتهم[583].

---

(582) في التطبيق العملي، لم يكن النظام المطبق في هولندا مرضيا تماما: فقد كان يحتوي على العديد من الاستثناءات وفئات من الأصول التي تتهرب من دفع الضريبة (خاصة داخل الشركات القابضة العائلية وغيرها من صناديق صناديق الوقف trust funds)، ويفترض أن العائد المطبق يساوي 4 في المائة على كل الأصول، وهو ما يمكن أن يكون مرتفعًا جدًا في حالة بعض أنواع الثروات ومعقولًا بالنسبة لأنواع أخرى.

(583) الأكثر منطقية هو تقييم هذا الفرق بين الدخلين من خلال متوسطات معدلات العوائد المشاهدة =



منطق المساهمة، منطق التحفيز

لكل ما سبق، لا يجب أن نهمل حجة تقليدية أخرى لصالح الضريبة على رأس المال، مبنية على أساس المنطق التحفيزي. عادة ما تُقدَّم هذه الفكرة هي الأخرى في كل النقاشات العامة حول تلك المسائل، وتستند إلى حقيقة أن الضريبة على رأس المال يمكن أن تنشط الحائزين على الثروات للحصول على أفضل عائد ممكن. للإيضاح، فإن ضريبة تساوي 1 في المائة أو 2 في المائة من قيمة الثروة هي نسبيًا أهون لمؤسس شركات عالية الربحية يحقق عائدًا 10 في المائة في السنة. وفي المقابل هي ثقيلة جدًا على أولئك الذين لا يفعلون شيئًا يذكر بثرواتهم، فلا يحصلون بالكاد إلا على عائد 2 في المائة أو 3 في المائة في السنة، أو حتى لا عائد على الإطلاق.

في المنطق التحفيزي، من يسيء استخدام ثروته عليه أن يقتطع منها كي يدفع ضريبته، وأن يتنازل كذلك عن أصوله إلى حائزين آخرين أكثر حيوية.

لهذه الحجة جانب من الصحة. ولكن لا يجب المبالغة في أثرها[584]. في التطبيق العملي، لا يعكس العائد على رأس المال جهد وموهبة حائز الثروة فقط. فمن ناحية، يختلف متوسط العائد المتحصَّل عليه بشكل منهجي بحسب مستوى الثروة الأصلية. ومن ناحية أخرى، للعائد الفردي بعدٌ صعب التنبؤ وفوضوي، يعتمد على كل أنواع الفوضى الاقتصادية التي يخضع لها الناس. مثلًا، هناك عدة أسباب من الممكن أن تفسر لماذا تحقق شركة خسائر في لحظة ما. فسوف يقود النظام الضريبي القائم بالكامل على قيمة رصيد رأس المال (وليس على مستوى الأرباح المتحققة فعليًا) إلى إضافة ضغط لا يتناسب ووضع تلك الشركات لأنها ستدفع نفس الضرائب سواء حققت خسائر أم أرباحًا مرتفعة، مما يمكن أن يسرِّع من

= فعليًا لطبقة الثروة المعنية، مما يسمح بأن نضع تدرجًا للضريبة بشكل متجانس على كل من الدخل ورأس المال. كما يمكننا أيضًا تخيل معدلات ضريبة دنيا وقصوى بحسب الدخل ورأس المال.

(584) كان المنطق التحفيزي في قلب الكتاب- مذكرة الدفاع - الذي كتبه موريس آليه Maurice Allais (الضريبة على رأس المال والإصلاح النقدي، دار نشر هيرمان، 1977، L'impot sur le capital et la reforme monetaire, Editions Hermann, 1977)، الذي يذهب بعيدًا في الدفاع عن الإلغاء الكامل للضريبة على الدخل وكل الضرائب الأخرى، واستبدالها بشكل كامل بالضريبة على رأس المال، وهو أمر مبالغ فيه تمامًا وقليل التماسك نظرًا للأحجام التي نتحدث عنها. للمزيد عن مقترحات آليه وانطباقها على الوقت الحالي، انظر الملحق الفني. بشكل عام، عادة ما تتميز النقاشات بشأن رأس المال بالمواقف المتطرفة (فإما أن هذه الضريبة مرفوضة بالكامل أو هي الضريبة الوحيدة التي يجب أن تحل محل كل الضرائب الأخرى)، والأمر نفسه بالمناسبة بالنسبة للجدل حول الضريبة على المواريث (إما أنه لا يجب فرض ضرائب على المواريث أو يجب فرض ضريبة 100 في المائة عليها). يبدو لي من العاجل أن تتم تهدئة المشاعر حول هذا النقاش وأن يتم إعطاء كل حجة وكل أداة ضريبية مكانها الصحيح. الضريبة على رأس المال مفيدة، بل لا غنى عنها في إطار رأس المال المورث في القرن الواحد والعشرين. ولكنه لا يمكن أن يحل محل كل شيء.



وقوعها في الإفلاس المؤكد[585]. وطبيعي أن يكون النظام الضريبي المثالي هو حل وسط بين المنطق التحفيزي (والذي يدفع بالأحرى نحو ضريبة على رصيد رأس المال) والمنطق التأميني assurantielle (الذي يؤدي أكثر من غيره إلى ضريبة على تدفق الدخول الناتجة عن رأس المال)[586].

يفسر هذا الجانب، الذي يصعب التنبؤ به، لماذا يصبح من الأكفأ أن يخضع الوارثون للضريبة ليس لمرة واحدة فقط عند انتقال الثروة (عن طريق الضريبة على المواريث)، ولكن أيضًا على مدار الحياة في شكل ضرائب على العوائد على رأس المال الموروث، وعلى قيمة رأس المال[587]. ويستتبع ذلك أن تلك الضرائب الثلاثة-على الميراث، وعلى الدخل وعلى رأس المال- تلعب أدوارًا مفيدة ومكملة لبعضها بعضًا (بما فيها إذا كان الدخل واضحًا تمامًا لدى كل الممولين، مهما بلغت ثرواتهم)[588].

مسودة لمشروع ضريبة أوروبية على رأس المال

أخذًا في الاعتبار كل العناصر، ما التدرج الأمثل للضريبة على رأس المال؟ وكم يمكن أن تكون حصيلة تلك الضريبة؟ يجب تحديد أن ما يهمنا هنا هو ضريبة سنوية على رأس المال، مطبَّقة بشكل دائم، وبالتالي بالضرورة ذات معدلات متواضعة نسبيًا.

---

(585) الأمر نفسه ينطبق على العاطل الذي سيستمر في دفع ضريبة عقارية ثقيلة جدًا (خاصة إذا كانت في حالتنا أن القروض عادة لا تخصم من الوعاء الضريبي، وهو ما يمكن أن يكون له عواقب درامية في حالات العائلات شديدة المديونية).

(586) يعتمد هذا الحل الوسط على الأهمية الخاصة بالحوافز الفردية والصدمات العشوائية في تحديد العائد على رأس المال. بحسب الحالة، قد يكون من الأفضل أن تُفرض ضريبة على الدخول الناتجة عن رأس المال أقل من تلك المفروضة على الدخول الناتجة عن العمل (والاعتماد بالأساس على ضريبة على رصيد رأس المال)، أو بالعكس أن تفرض ضريبة أكبر على عوائد رأس المال (كما كان الأمر في البلاد الأنجلوساكسونية حتى بدايات الثمانينات من القرن الماضي، بلا شك لأن العوائد على رأس المال كان ينظر إليها على أنها اعتباطية تمامًا). انظر:

T. Piketty, E. Saez, Atheory of Optimal Inheritance Taxation, Econometrica, 2013.

(587) ينتج هذا من حقيقة أن قيمة الميراث المتزايدة على مرِّ الحياة لا تكون معروفة وقت انتقال الثروة. عندما يرث شخص شقة باريسية تقدر قيمتها بـ 100 ألف يورو في عام 1972، لا يعرف أحد أن الأصل سيساوي ربما مليون يورو في عام 2013 وسيسمح بمكسب أو بادِّخار يقدر بأكثر من 40 ألف يورو سنويًا في شكل قيمة إيجارية. ولذا، بدلًا من فرض ضريبة باهظة على الميراث في عام 1972 من الأفضل فرض ضريبة أقل على الميراث، مع فرض ضريبة عقارية سنوية، ضريبة على الإيجارات، وفي النهاية ضريبة على الثروة، محسوبة على أساس تطور القيمة والعائد على الأصل محل الاعتبار.

(588) انظر:

T. Piketty, E. Saez, A theory of Optimal Taxation, art. Cite.

انظر أيضًا الملحق الفني.



في حالة الضرائب التي تفرض مرة واحدة في الجيل، مثل الضريبة على الميراث، يمكننا تخيُّل معدلات بالغة الارتفاع: الثلث، النصف، أو حتى أكثر من ثلثي الثروة الموروثة، كما في حالة المواريث فائقة الحجم في بريطانيا والولايات المتحدة خلال فترة أعوام 1930-1980[589].

ينطبق الأمر نفسه على الضرائب الاستثنائية على رأس المال التي تدفع مرة واحدة، في ظروف غير اعتيادية. لدينا مثلا حالة ذكرناها سابقًا عن ضريبة على رأس المال فُرضت في فرنسا عام 1945، بمعدلات تصل إلى 25 في المائة، وأحيانًا 100 في المائة على من تراكمت ثرواته بين عامي 1940 و 1945[590]. من المؤكد أن مثل تلك الضرائب لا يمكن تطبيقها لفترة طويلة: إذا ما اقتطعنا ربع الثروة كل سنة، فلن يتبقى أي شيء للاقتطاع في غضون بضع سنوات. ولهذا نجد دائمًا أن معدلات الضرائب السنوية أكثر إنخفاضًا، وتكون في حدود بضع نقاط مئوية، مما قد يدعو أحيانًا للدهشة، ولكنه في الحقيقة يدرُّ الكثير، بما أنه يتعلق بضريبة مفروضة كل عام على رصيد رأس المال. على سبيل المثال، تمثل الضريبة العقارية (أو الضريبة على الملكية) عادة ما بين 0.5 في المائة و1 في المائة من قيمة السلع العقارية، أي ما بين العُشر إلى الربع من القيمة الإيجارية على السلعة (بافتراض متوسط عائد إيجاري 4 في المائة سنويًا)[591].

النقطة المهمة التي سنصرُّ عليها الآن هي ما يلي. أخذًا في الاعتبار المستوى بالغ الارتفاع الذي وصلت إليه الثروات الخاصة الأوروبية في مطلع القرن الواحد والعشرين، فإن ضريبة سنوية وتصاعدية ذات معدلات متواضعة على الثروات الأهم، يمكن أن تدرَّ حصيلة لا يستهان بها.

لنأخذ مثلًا حالة ضريبة على الثروة بمعدل صفر في المائة على الثروات التي تقل عن مليون يورو، و1 في المائة على الثروات التي تتراوح بين 1-5 مليون يورو، و2 في المائة على تلك الثروات التي تزيد عن 5 ملايين يورو. إذا ما طبقت هذه المعدلات على جميع الدول الأوروبية، سيتأثر 2.5 في المائة من السكان بهذه الضريبة وستجلب عوائد سنوية تقدَّر بـ 2 في المائة من الناتج المحلي الأوروبي[592]. لا يجب أن نندهش لهذا العائد المرتفع: فهو يتأتى

(589) انظر الفصل 14، الشكل البياني 14.2.

(590) انظر الفصل 10.

(591) مثلا، بالنسبة لسلعة عقارية تقدر ب500 ألف يورو، تكون الضريبة العقارية السنوية ما بين 2500 و5000 يورو، لأن القيمة الإيجارية السنوية في حدود 20 ألف يورو. وبناء عليه، ستؤدي ضريبة على رأس المال مطبقة سنويًا بمعدل في حدود 4 في المائة- 5 في المائة على كل الثروات إلى اقتطاع كل نصيب الدخول المتولدة على رأس المال من الدخل القومي تقريبًا. ولا يبدو هذا عادلًا ولا واقعيًا، خاصة وأنه توجد ضرائب أخرى على دخول رأس المال.

(592) يملك نحو 2.5 في المائة من السكان البالغين في أوربا صافي ثروة يزيد على مليون يورو، ونحو =



ببساطة من أن الثروات الخاصة تمثل أكثر من خمس أعوام من الناتج المحلي الإجمالي وأن الشرائح الأعلى تحوز على حصة معتبرة من هذا الإجمالي[593]. إذا كانت الضريبة على رأس المال لا تستطيع وحدها تمويل الدولة الاجتماعية، إلا أنها تمثل موارد مكمِّلة لا يمكن أبدًا إهمالها.

من حيث المبدأ، تستطيع كل دولة أوروبية أن تحصل على نفس المستوى من العوائد إذا ما طبَّقت كل منها نظامًا مشابهًا. ولكن في غياب النقل الأوتوماتيكي للمعلومات البنكية بين البلد والأراضي الواقعة خارج الاتحاد (بدءًا بسويسرا)، تزيد مخاطر التهرب. وهذا ما يفسِّر جزئيًا لماذا تقوم البلاد التي تطبِّق مثل هذا النوع من الضريبة على الثروة (مثل فرنسا والتي تفرض حدًّا يبدو مشابهًا للتدرج المقترح) عادة بعمل استثناءات عديدة، تتعلق ب»الأصول المهنية» خاصة، وعمليًا بالأغلبية العظمى من الحصص الأكبر من الشركات سواء المتداولة أو غير المتداولة في البورصة. يرجع ذلك إلى تفريغ الضريبة التصاعدية على رأس المال من جزء كبير من مضمونها، ويفسِّر لماذا كانت الحصيلة أضعف كثيرًا من تلك المتناولة هنا[594].

هناك مثال متطرِّف جدًا يعبِّر عن الصعوبات التي تواجه الدول الأوروبية عندما تحاول فرض الضريبة على رأس المال بشكل منفرد، وهو حالة إيطاليا. في عام 2012، وفي مواجهة

= 0.2 في المائة من السكان يتجاوز صافي ثروتهم 5 ملايين يورو. سيناهز العائد السنوي ما يقرب من 300 مليار يورو، مقابل ناتج محلي إجمالي يصل إلى ما يقرب من 15 ألف مليار يورو. للحصول على تقدير مفصل ونموذج محاكاة يسمح بتقدير أعداد الممولين والعوائد المتوقعة في حالة تدرجات مختلفة للمعدلات، انظر إلى الملحق الفني والجدول S5.1

(593) يحوز الواحد في المائة الأغنى نحو 25 في المائة من إجمالي الثروة، أي في حدود 125 في المائة من الناتج المحلي الأوروبي. ويحوز ال2.5 في المائة الأغني ما يقرب من 40 في المائة من اجمالي الثروة، أي تقريبًا 200 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي الأوروبي. ليس هناك إذا ما يدهش فيها إذا ما تولَّدت عن ضريبة حدّها الأعلى 1 في المائة 2- في المائة حصيلة ضريبة في حدود نقطتين مئويتين من الناتج الإجمالي. وستكون الحصيلة أكثر ارتفاعًا إذا ما كانت المعدلات المطبقة على إجمالي الثروة، وليس على كسور تزيد على تلك الحدود الدنيا.

(594) ضريبة التضامن على الثروة (l'impôt de la solidarité sur la fortune ISF) والمطبَّقة في فرنسا منذ 2013 تخص الثروات التي تتجاوز 1.3 مليون يورو (بعد اختصام 30 في المائة على قيمة المسكن الأساسي)، مع معدلات تتراوح بين 0.7 في المائة و 1.5 في المائة على الشريحة الأعلى (أكثر من 10 ملايين يورو). أخذًا في الاعتبار ارتفاع الحد الأدنى والاعفاءات، فإن الحصيلة تقل عن 0.5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. من حيث المبدأ، يكون الأصل» مهنيًا» إذا كان المالك يزاول نشاطًا في الشركة المعنية. عمليًا يصعب قياس هذا الشرط ويسهل التحايل عليه. خاصة أنه تمت إضافة أنظمة أخرى اعتباطية (مثل: اتفاقات المساهمين» والتي تسمح أيضًا بإعفاءات جزئية أو كلية من ضريبة التضامن إذا ما اتفق مجموعة من المساهمين على الاحتفاظ بحصصهم خلال حد أدنى من الزمن). وفقًا للبيانات المتاحة، تفلت الثروات ذات الأحجام الأكبر إلى حد كبير من تلك الضريبة. وتنشر الإدارة الضريبية في فرنسا القليل جدًا من الاحصاءات التفصيلية لكل شريحة من الثروة (أقل كثيرًا من بداية القرن ال20 وحتى الفترة 1950-1960 من خلال البيانات عن المواريث)، مما يزيد من التعتيم السائد. انظر الملحق الفني.



دين حكومي معتبر (الأكثر ارتفاعًا في أوروبا)، وفي مواجهة مستوى مرتفع بشكل استثنائي للثروات الخاصة (أيضًا من الأعلى في أوروبا جبنًا إلى جنب مع أسبانيا[595])، قررت الحكومة الإيطالية أن تفرض ضريبة جديدة على الثروة. ولكن خوفًا من هروب الأصول المالية خارج البلد، واللجوء إلى البنوك السويسرية، النمساوية والفرنسية، حددت المعدل ب0.8 في المائة على السلع العقارية، و0.1 في المائة فقط على الودائع البنكية والأصول المالية الأخرى (مع إعفاءات كاملة للأسهم)، ودون أي درجة تصاعدية. وبعيدًا عن صعوبة تخيُّل مبدأ اقتصادي يفسر لماذا يتم فرض ضريبة على بعض الأصول أقل بثماني مرات عن أصول أخرى، كان لهذا النظام تبعات مؤسفة وهي أنه نظام ضريبي تنازلي في جوهره، لأن الثروات الأكثر ارتفاعًا هي التي تتكون بالأساس من أصول مالية (وخاصة أسهم). ولم يسهِّل هذا بلا شك القبول الشعبي للضريبة، التي كانت في قلب الانتخابات الإيطالية عام 2013، حيث انهزم المرشح الذي وضعها، مع تهنئة السلطات الأوروبية والدولية. الحقيقة المركزية هي أنه من دون التبادل الآلي للمعلومات المصرفية بين الدول الأوروبية، والذي يسمح لكل بلد بعمل الإقرارات المعدِّة مسبقًا، والتي توضِّح مجموع الأصول التي يملكها كل واحد من مواطنيها،أيًّا كان البلد التي يحتفظ بها بأصوله، يبقى من الصعب جدًّا لدولة منعزلة أن تطبِّق حاليًا ضريبة تصاعدية على رأس المال العالمي. وهذا أمر مؤسف على وجه الخصوص لأنه يتعلق بأداة متوافقة بشكل خاص مع الوضع الاقتصادي للقارة.

لنفترض الآن أن التبادل الآلي للبيانات المصرفية وأن الإقرارات المعدة مسبقًا أصبحا قيد التطبيق، وهو ما يمكن أن يحدث في يوم ما. ما الذي سيكون عليه التدرج الأمثل؟

كما هو الأمر دائمًا، لا توجد صيغة رياضية تسمح بالرد على هذا السؤال، الذي يعتمد على السجال الديمقراطي. فيما يتعلق بالثروات الأقل من مليون يورو، سيكون على سبيل التجانس أن يتم ضمهم إلى نفس الضريبة التصاعدية على رأس المال، مثلًا مع معدل في حدود 0.1 في المائة على صافي الثروة الأقل من 200 ألف يورو، ثم في حدود 0.5 في المائة على صافي الثروات التي تتراوح بين 200 ألف ومليون يورو. وسيحل هذا محل الضريبة العقارية (أو ضريبة الملكية axoperty tpr) ، والتي تحل محل الضريبة على الثروة في معظم الدول، وتُفرض على الطبقة متوسطة الثروة. سيكون النظام الجديد أكثر عدالة وأكثر كفاءة، لأنه يتعلق بكل الثروة العالمية (وليس فقط العقارية)، ويستند إلى الإقرارات المعدة مسبقًا، والقيم السوقية وخصم القروض[596]. إلى حد كبير، يمكن تطبيق ذلك من الآن على مستوى كل بلد على حدة.

---

(595) انظر بشكل خاص الفصل 5 الأشكال 5.4 وما يليها.

(596) تبدو الحصيلة من الضريبة التصاعدية على رأس المال في هذه الحالة في حدود 3-4 نقاط مئوية من الناتج المحلي.، تأتي نقطة إلى نقطتين منها من الضريبة العقارية. انظر الملحق الفني.



كما يمكن أيضًا ملاحظة أنه لا يوجد أي سبب لأن نتقيَّد بمعدل 2 في المائة على الثروات التي تتجاوز 5 مليون يورو. فمنذ اللحظة التي تكون فيها العوائد الحقيقية للثروات الأكبر المشاهدة في أوروبا وفي العالم مساوية أو أكبر من 6 7- في المائة في السنة، لن يكون أمرًا مبالغًا فيه أن تزيد المعدلات المطبَّقة عن 2 في المائة على الثروات التي تفوق 100 مليون يورو أو مليار يورو. الوسيلة الأسهل، والأكثر موضوعية، هي أن تتطور المعدلات الضريبية مع تطور متوسط العوائد المحققة في قلب كل طبقة من طبقات الثروة خلال الأعوام السابقة. يسمح هذا بتعديل درجة التصاعدية بحسب تطور متوسطات العوائد والدرجة المرجوَّة من تركز الثروات.

ولتفادي التباعد في توزيع الثروة، بمعنى الميل لزيادة نصيب الثروات الأكبر من إجمالي الثروة، وهو ما يبدو في الحقيقة هدف الحد الأدنى المرجو، قد يكون من اللازم أن تطبَّق معدلات أعلى من 5 في المائة على الثروات الأكبر. وإذا ما تبنينا هدفًا أكثر طموحًا، مثل تخفيض اللامساواة الناتجة عن الثروات إلى حدود أكثر تواضعا من تلك التي نشاهدها اليوم (التي تشهد التجربة التاريخية أنها غير لازمة لتحقيق النمو)، يمكن لنا أن نتخيل معدلات تصل إلى أو تتجاوز 10 في المائة على أصحاب المليارات. ليس لي أن أحسم هنا الجدال. والأكيد هو أنه لا معنى أبدًا لأن نتخذ العائد على الدين المحلي كمرجع، كما يفعل البعض أثناء النقاش العام[597]. فبكل تأكيد ليس هكذا يتم استثمار الثروات الأكبر.

مثل تلك الضريبة الأوروبية على الثروة، هل هي واقعية؟ لا توجد أي موانع فنية قد تعترضها. فهي الأداة الأكثر ملائمة للتحديات الاقتصادية في بدايات القرن الحالي، خاصة في القارة العجوز، حيث بلغت الثروات الخاصة ازدهارًا غير مسبوق منذ «العصر الجميل». ولكن كي يمكن لمثل ذلك التعاون المعزز أن يرى النور، يجب أيضًا أن تقوم المؤسسات السياسية الأوروبية بمواءمة: المؤسسة الفيدرالية الوحيدة القوية إلى يوما هذا هي: البنك المركزي الأوروبي، وهي مؤسسة مهمة، ولكنها بكل وضوح غير كافية. سنعود إلى ذلك في الفصل القادم حين سندرس مسألة أزمة الدين العام. قبل ذلك، من المفيد أن نعيد وضع الضريبة على رأس المال، المقترحة هنا، في منظور تاريخي أوسع.

الضريبة على رأس المال في التاريخ

في جميع الحضارات، لقد أثارت فكرة أن يحصل الحائز على رأس المال على جزء كبير من الدخل القومي بدون عمل، وأن معدل العائد على رأس المال يتراوح بين ما لا يقل عن 4-5 في المائة في السنة، ردود أفعال عنيفة، ومهينة في العادة، وإجابات سياسية ذات

(597) على سبيل المثال، لتبرير التخفيض الذي أقر حديثًا للحد الأقصى لضريبة التضامن على الثروة في فرنسا من 1.8 في المائة إلى 1.5 في المائة.



طبيعة سياسية متنوعة. إحدى أكثرها انتشارًا هي تحريم الربا، التي نجدها بأشكال مختلفة في أغلبية الأديان، وبخاصة في المسيحية والإسلام. وكان الفلاسفة الإغريق منقسمين تمامًا بشأن الفائدة، التي تقود إلى غنى لا نهائي، بما أن الوقت لا ينفك أن يمرَّ. وقد أشار أرسطو بإصرار إلى خطر تلك اللامحدودية عندما لفت إلى كلمة «فائدة» بالإغريقي أي tocos والتي تعني «طفل». فبالنسبة للفيلسوف، لا يجب أن تنتج الأموال أموالا[598]. في عالم من النمو البطيء، بل شديد البطء، حيث السكان، مثلهم مثل الإنتاج، هم أنفسهم تقريبًا من جيل إلى آخر، يبدو خطر اللامحدودية ذاك مدمرًا بشكل خاص.

للأسف، لم تكن محاولات منع الفائدة في مجملها لا متجانسة ولا منطقية. فقد كان الهدف من تحريم التسليف بفائدة عامة هو الحد من بعض أنواع الاستثمارات، وأنواع معينة من الأنشطة التجارية أو المالية، والتي يُنظر إليها من قبل السلطات السياسية والدينية القائمة على أنها أقل شرعية وأقل استحقاقًا من غيرها. لكن دون أن تتساءل تلك المؤسسات عامة عن العائد على رأس المال. في المجتمعات الزراعية الأوروبية، كانت السلطات المسيحية تتجنب التساؤل عن شرعية الريع العقاري، الذي تستفيد هي نفسها منه، بالضبط كما كانت تستفيد منه الجماعات الاجتماعية، التي اعتمدت عليها السلطات للحفاظ على استمرار النظام الاجتماعي. كان يجب بالأحرى التفكير في تحريم الربا وقتها كإجراء تحكم اجتماعي: تبدو بعض أشكال رأس المال مقلقة أكثر من غيرها، لأن التحكم فيها أصعب.

لا يتعلق الأمر بالتساؤل حول المبدأ العام الذي يمكن من خلاله أن يدرَّ رأس المال عائدًا لحائزه، دون أن يحتاج هذا الأخير إلى العمل. الفكرة بالأحرى هي أنه يجب توخي التراكم اللامحدود: العوائد التي تنتج عن رأس المال يجب أن تُستخدم بطريقة عاقلة، إذا ما أمكن في تمويل أعمال خيرة، وطبعًا دون أن تلقي بنفسها في مغامرات تجارية ومالية، من شأنها أن تبعدنا عن الطريق القويم. في هذا الإطار، تبدو الأرض مطمْئِنة جدًا كرأس مال، لأنها لا تستطيع إلا أن تنتج نفسها دون زيادة عامًا بعد عام، قرنًا بعد قرن[599]. فهذا هو رأس المال الذي يجمع بين المكانة الاجتماعية والروحية، عالم لا يتغير. وقبل أن يصير العدو اللدود للديمقراطية، كان ينظر إلى الريع الناتج عن العقار على أنه أصل الانسجام الاجتماعي، على الأقل بالنسبة لهؤلاء الذين يحوزونه.

---

(598) انظر في هذا الموضوع:
P. Judet de la Combe, Le Jour où Solon a Aboli la Dette des Athéniens, Libération, 31 mai 2010.

(599) في الحقيقة، لقد رأينا أن جزءًا -متزايدا أكثر وأكثر مع مرور الوقت- من الأرض كرأس مال يتعلق بالتحسن الذي يطرأ على الأراضي، لدرجة أنه إذا نظرنا على مدار فترة طويلة جدًا، فإن الأرض كرأس مال لا تختلف سوى بشكل طفيف في جوهرها عن الأشكال الأخرى من رأس المال القابلة للتراكم. ولا يقلل ذلك من أهمية أن تراكم الأرض كرأس مال لا يمكن أن يتجاوز حدودا معينة، وأن انتشارها مرتبط بعالم من النمو شديد البطء.



كان الحل المقترح من كارل ماركس، وعدد من الكتاب الاشتراكيين في القرن التاسع عشر، وتم تطبيقه في الاتحاد السوفيتي أثناء القرن العشرين أكثر جذرية. كما أنه على الأقل تميَّز بالتماسك. فمع التخلي عن الملكية الخاصة فيما يتعلق بمجموع وسائل الإنتاج، بما فيها الأراضي والعقارات وبالمثل رأس المال الصناعي، المالي والمهني، مع عدة استثناءات هزيلة تعاونية وقطع أراضي صغيرة فردية، نحن بصدد اختفاء العائد الخاص على رأس المال. وبالتالي، يكون منع الربا عامًّا: يصبح هنا معدل الاستغلال، الذي يقيس عند ماركس ذلك النصيب من الإنتاج الذي يستولي عليه الرأسمالي، يساوي صفرًا، ومعه ينعدم معدل العائد الخاص.

وهكذا، عن طريق تخفيض المعدل على العائد الخاص إلى الصفر، تتحرر الإنسانية، والعامل، أخيرًا من الأغلال ومن التفاوتات المتعلقة بالثروة الموروثة من الماضي. وهكذا، يستعيد الحاضر حقوقه. ومن ثم لا تصبح المتباينة r> g سوى مجرد ذكرى أليمة، خاصة وأن الشيوعية تحبذ النمو والتقدم الفني. تبقى المشكلة، مع الأسف، للشعوب التي تعرضت لهذه التجارب الشمولية، هي أن دور الملكية الخاصة واقتصاد السوق لا يقتصر فقط على السماح بهيمنة حائزي رأس المال على أولئك الذين لا يملكون سوى عملهم: بل لعبت تلك المؤسسات أيضًا دورًا مفيدًا من أجل تنسيق حركات الملايين من الأفراد، وليس من السهل التخلي عن ذلك كله. وتوضح الكوارث الإنسانية التي تسبب فيها التخطيط المركزي هذا الأمر بكل وضوح.

تقدم الضريبة على رأس المال إجابة أكثر سلمية وأكثر كفاءة عن تلك المشكلة الأزلية التي يطرحها رأس المال الخاص والعائد عليه. الضريبة التصاعدية على الثروة الفردية هي أداة/ مؤسسة تسمح للصالح العام أن يستعيد السيطرة على الرأسمالية، مع الاعتماد على قوى الملكية الخاصة والمنافسة. تخضع كل فئة من رأس المال للضريبة بنفس الطريقة، وبلا تمييز انطلاقًا من مبدأ أن حائزي الأصول هم في موقع أفضل من الحكومات لاتخاذ قرارات بشأن أي الاستثمارات جديرة بالتنفيذ[600]. وإذا اقتضت الحاجة، يمكن أن تكون الضريبة شديدة التصاعدية على الثروات الأكبر، بشرط أن يكون هذا في إطار دولة القانون، وعقب نقاش ديمقراطي.

يتعلق الأمر إذن بالإجابة الأكثر تكيفًا مع المتباينة r>g ومع اللامساواة الخاصة بالعائد كدالَّة في رأس المال الأولي[601]. في هذه الصيغة، تصبح الضريبة على رأس المال

(600) هذا لا يمنع من أن يحصل أصحاب المصلحة الآخرون (أصحاب الأجور، الجمعيات والتجمعات، وخلافه) على الوسائل التي تمكنهم من التأثير بشكل حقيقي في تلك القرارات، في شكل حقوق تصويت متوائمة. كما تلعب الشفافية المالية هنا أيضًا دورًا أساسيًا. سنعود لتلك النقطة في الفصل القادم.

(601) يهدف المعدل الأمثل للضريبة على رأس المال بشكل دقيق إلى سد الفجوة بين معدل العائد r ومعدل =



فكرة جديدة، متوائمة مع رأس المال الموروث العولمي في القرن الواحد والعشرين. توجد بالقطع ضرائب على رأس المال العقاري منذ أزمنة عتيقة. لكن تلك الضرائب عادة ما كانت متناسبة وذات معدل ضئيل: يتعلق الأمر قبل كل شيء بضمان حق الملكية، اتباعًا لمنطق حق التسجيل، وبالقطع ليس بإعادة توزيع الثروات. توافقت الثورات الإنجليزية، والأمريكية والفرنسية مع هذا المنطق: فلم تستهدف النظم المالية التي أقامتها تخفيض التفاوتات الناتجة عن الثروات. كانت النقاشات حول الضريبة التصاعدية نشطة أثناء الثورة الفرنسية، ولكن الأمر انتهى برفض تصاعدية الضريبة. كما ينبغي التأكيد على أن الاقتراحات الأكثر جرأة في ذلك العصر، تبدو اليوم متواضعة نسبيًا قياسًا بمعدلات الضريبة[602].

لم تظهر ثورة الضريبة التصاعدية إلا في القرن العشرين، ما بين الحربين. ولكن تلك القطيعة أتت في خضم الفوضى، وكانت تتعلق بالضريبة التصاعدية على الدخل والضريبة التصاعدية على المواريث. كما أقرت بعض الدول أيضًا ضريبة تصاعدية سنوية على رأس المال في نهاية القرن التاسع عشر، وبداية القرن العشرين (خاصة ألمانيا والسويد). ولكن الولايات المتحدة وبريطانيا وفرنسا ظلت حتى ثمانينات القرن الماضي خارج السرب[603]. بالإضافة لما سبق، دائمًا ما كانت معدلات تلك الضرائب السنوية على رأس المال، التي تم تبنيها في بضع دول، منخفضة نسبيًا، وذلك بلا شك بسبب الاختلاف الكبير في السياق التي تمت فيه المناقشات وقتها مقارنة باليوم.

أيضًا وبالأخص، كان العيب الفني الأصلي هو أنها لم تقم على أساس القيم السوقية

= النمو g، أو على الأقل للحد من بعض آثارها. مثلًا، في حالات فرضيات معينة، يعبر القانون التالي عن المعدل الأمثل للضريبة على الإرث:

$$t = 1 - G/R$$

حيث G هو معدل النمو الجيلي، و R هو العائد الجيلي على رأس المال (بحيث أن الضريبة تميل إلى 100 في المائة كلما قل النمو جدا مقارنة بالعائد، وتميل إلى 0 في المائة كلما اقترب النمو من العائد). بشكل عام، تكون الأمور أكثر تعقيدًا عن ذلك، وخاصة بسبب أن النظام الأمثل يستلزم تدرجًا سنويًا وتصاعديًا على رأس المال. ستجدون المعادلات الأساسية للضريبة المثلى (والتي تسمح بتحديد مفاهيم النقاش، وكلها لا تسمح بأي شكل بتقديم إجابات جاهزة، بسبب كثرة الآثار وصعوبة التقييم بدقة) معروضة ومشروحة في الملحق الفني.

(602) كان توماس باي نيستهدف في مقترحه «العدالة الزراعية» في عام 1795، فرض ضريبة على المواريث تقدر بـ 10 في المائة (تتعلق وفقا له بالجزء غير المتراكم، في حين أن الجزء المتراكم لا يخضع للضريبة إطلاقًا، بما فيه إذا ما كانت الثروة تشكلت منذ عدد من الأجيال). كانت بعض الاقتراحات الخاصة بـ«الحق القومي في الوراثة» والمقدمة أثناء الثورة الفرنسية أكثر جذرية. حيث لم تتجاوز أبدًا حقوق التوريث ونقل الملكية للورثة mutation التي انتهى الأمر بإقرارها بعد نقاشات كثيفة، 1-2 في المائة. عن تلك النقاشات والمقترحات، انظر الملحق الفني.

(603) وذلك على الرغم من النقاشات والمقترحات المتعددة في أمريكا وبريطانيا، خاصة في فترة سنوات 1960-1970، ثم مجددًا خلال السنوات 2000-2010. انظر الملحق الفني.



لمختلف الأصول العقارية والمالية، والتي يتم مراجعتها بشكل سنوي، بل على أساس القيم المالية والدفترية التي لا يتم بالمرة مراجعتها بشكل دوري. وينتهي الأمر بتلك القيم بأن تفقد أي صلة بينها وبين القيم السوقية، وسرعان ما عطَّل ذلك من وظيفة تلك الضرائب وحدَّ من استخدامها. ونجد نفس العيب في الضريبة العقارية في فرنسا وعدد كبير من الدول في أعقاب الصدمة التضخمية خلال فترة سنوات 1914–1945[604]. في حالة ضريبة تصاعدية على رأس المال، يمكن لمثل هذا الخطأ في تحديد المفهوم أن يكون قاتلًا: فمسألة ما إذا كان أحدهم قد اجتاز هذا الحد أم لا (أو في أي شريحة يقع المرء) تعتمد على اعتبارات اعتباطية إلى حد ما، مثل تاريخ آخر مراجعة للقيم الدفترية في المدينة أو الحي المعني. كما أن تلك الضرائب صارت أكثر إثارة للاعتراض بدءًا من أعوام 1960–1970، في إطار سياق من الارتفاع الشديد لأسعار العقارات والأوراق المالية، وعادة ما وصل الأمر للمحاكم (للاعتراض على الاعتداء على الحق في المساواة أمام الضريبة). وقد أدت هذه العملية إلى إلغاء الضريبة السنوية على الدخل في ألمانيا والسويد بين سنوات 1990–2010. يمكن تفسير هذا التطور أيضًا بالطابع العتيق لتلك الضرائب الصادرة في القرن التاسع عشر أكثر منه لاعتبارات التنافس الضريبي[605].

وتعتبر الضريبة على الثروة المطبقة حاليًا في فرنسا حديثة إلى حدٍ ما: فهي مؤسسة على القيم السوقية لمختلف أنواع الأصول، ويعاد تقييمها كل عام. ويأتي ذلك ببساطة بسبب أن تلك الضريبة حديثة النشأة: فقد أُقِرَّت في الثمانينات من القرن الماضي، في لحظة لم يكن من

---

(604) تأتي هذه النقيصة في تحديد المفهوم من أن تلك الضريبة على رأس المال الصادرة في القرن التاسع عشر، كانت قد تم إقرارها في عالم لا يعرف التضخم (أو ضعيف التضخم)، حيث كان يبدو من الكافي أن تراجع قيم الأصول كل عشرة إلى خمس عشرة سنة (فيما يخص الأصول العقارية) أو أن تستخدم قيمة الشراء (وهو نظام يتبع عادة في حالة الأصول المالية). تأثرت تلك النظم القائمة على القيم الدفترية والمالية بشدة بفعل التضخم الذي شاب فترة سنوات 1914–1945 ولم تنجح أبدًا في أداء مهمتها بالشكل الصحيح في عالم يتسم بتضخم دائم الارتفاع.

(605) عن تاريخ الضرائب على رأس المال في ألمانيا، نشأتها في بروسيا في عام 1891، ووقفها عن طريق القضاء في عام 1997 (لم يتم إلغاء القانون رسميًا)، انظر:

F. Dell, L'Allemagne inegale, op. Cit.

عن الضريبة على رأس المال في السويد، المقررة في عام 1947 (التي كانت موجودة من قبل في شكل ملحق للضريبة على عوائد رأس المال من العقد الأول للقرن العشرين) ثم ألغيت في عام 2007، انظر الأعمال المذكورة من قبل لكل من أولسون ووالدنستروم، والمراجع المذكورة في الملحق الفني. لم تتجاوز معدلات تلك الضرائب عادة 1.5– 2 في المائة على أعلى الثروات، وبلغت ذروتها 4 في المائة في السويد في عام 1983 (والتي لا تطبق مع ذلك إلا على القيم الضريبية التي لا صلة حقيقية بينها وبين القيم السوقية). يضاف لما سبق أيضًا عن تخلف القاعدة الضريبية، والمتعلق بالضريبة على المواريث في الدولتين، لعب إدراك المنافسة الضريبية أيضًا دورًا في الحالة السويدية، حيث ألغيت الضريبة على المواريث في 2005. ويعكس هذا الإلغاء والمناقض لقيم المساواة السائدة في السويد عدم قدرة الدول الصغيرة بشكل متزايد على اتخاذ سياسات مستقلة.



الممكن فيها تجاهل التضخم الذي صار حقيقة مستدامة - خاصة المتعلق بأسعار الأصول. وفي هذا ميزة أنك تستطيع على الأقل أن تسبح عكس التيار السياسي لبقية العالم المتقدم: فذلك يسمح أحيانًا بأن تكون سابقًا لعصرك[606]. وإذا كان لضريبة التضامن على الثروة ميزة أنها اعتمدت على القيم السوقية، ومن ثم اقتربت من الضريبة المثالية على رأس المال في تلك النقطة المركزية، فإنها بعيدة تمامًا عن المثالية في نقاط أخرى. فكما سبق ولاحظنا، فهي تعج بقواعد غير مطابقة للمواصفات، وتتجاهل الإقرارات المعدَّة مسبقًا.

توضِّح الضريبة الغريبة، التي أقرَّتها إيطاليا على الثروة في عام 2012، الحدود المفروضة في هذا الإطار على بلد معزول في السياق الحالي. ولا تقل حالة أسبانيا إثارة عنها: فقد توقف تحصيل الضريبة التصاعدية على الثروة، والتي تعتمد كما في ألمانيا والسويد على القيم الدفترية والضريبية، الاعتباطية إلى حد كبير، من عام 2008 إلى عام 2010. ثم أُعيد بدءًا من العامين 2011-2012، في سياق أزمة الموازنة الحادة، ولكن بدون تعديل الهيكل الخاص بها[607]. نرى في كل مكان نفس الشد والجذب: تبدو الضريبة على رأس المال ضرورية منطقيًا (أخذًا في الاعتبار ازدهار الثروات الخاصة وثبات الدخول، يجب أن يكون المرء مصابًا بالعمى حتى لا يرى تلك القاعدة الضريبية،أيًّا ما كان المعسكر السياسي الحاكم)، ولكن يصعب تطبيقها بشكل صحيح في إطار دولة واحدة.

للتلخيص: الضريبة على رأس المال هي فكرة مستحدثة، يجب التفكير فيها في إطار رأسمالية المواريث المعولمة في القرن الواحد والعشرين، سواء من حيث المعدلات الضريبية أو من ناحية التطبيق العملي آليات التبادل الآلي للمعلومات البنكية الدولية، والإقرارات مسبقة الإعداد وطرق تقييم الأصول وفقًا لقيمتها السوقية.

وسائل الضبط البديلة: الحمائية والقيود على رؤوس الأموال

هل الضريبة على رأس المال هي الاختيار الوحيد الذي ليس له بديل؟ ليس ذلك قصدي.

---

(606) تم إقرار الضريبة على الثروات الكبرى في فرنسا في سنة 1981، ثم إلغاؤها في سنة 1986، ثم إعادة إقرارها في سنة 1988 في شكل ضريبة التضامن على الثروة. قد تكون هناك تغيرات فجائية، وقد تبدو عشوائية، في القيم السوقية أحيانًا، ولكن يبقى لها ميزة أنها تقدم القاعدة الموضوعية الوحيدة التي يمكن أن تحوز على موافقة الجميع. ولكن على شرط أن يتم تعديل المعدلات والشرائح الخاضعة للضريبة بشكل منتظم، وألا ترتفع العوائد الضريبية بشكل آلي مع أسعار العقارات، وإلا شهدنا تمردات على الضريبة، مثلما يتضح من المثل الشهير عن الاقتراح 13 الذي تبنته ولاية كاليفورنيا في سنة 1978 لوضع حد للارتفاعات المنتظمة للضريبة على الممتلكات.

(607) تطبق الضريبة الإسبانية على الثروة الخاضعة للضريبة التي تتجاوز 700 ألف يورو (مع خصم 300 ألف يورو على السكن الرئيسي)، وكان الحد الأقصى للضريبة 2.5 في المائة (وتم رفعه إلى 2.75 في المائة في كاتالونيا). بعيدًا عن فرنسا وأسبانيا، توجد أيضًا ضريبة سنوية على رأس المال في سويسرا، ذات معدلات منخفضة نسبيًا (أقل من 1 في المائة) بسبب التنافس بين المقاطعات.



توجد حلول أخرى وطرق أخرى تسمح بضبط رأسمالية المواريث الخاصة بالقرن الواحد والعشرين، تمت تجربتها بالفعل في بقاع عديدة من العالم. ولكن ببساطة لا تبعث تلك البدائل على الرضا بقدر الضريبة على رأس المال، وتخلق أحيانًا مشكلات لا تحلها. لقد سبق لاحظنا أن الطريقة الأبسط لدولة معزولة كي تستعيد قدرًا من سيادتها الاقتصادية والمالية هي أن تلجأ للحمائية، ولفرض قيود على رؤوس الأموال. تسمح الحمائية أحيانًا بأن تحمي بعض القطاعات غير المتطورة في بلد ما، وهو أمر مفيد (إلى أن تستعد الشركات المحلية لمواجهة المنافسة الدولية)[608]. وهي أيضًا سلاح لا غنى عنه في مواجهة البلاد التي لا تحترم القواعد (فيما يتعلق بالشفافية المالية، وبالمعايير الصحية، وباحترام الإنسان، وخلافه)، سلاح يكون من الجنون الاستغناء عنه. ومع هذا، لا تكون الحمائية، إذا ما تم استخدامها بشكل مكثف ودائم، مصدرًا للرخاء وتراكم الثروات. التجربة التاريخية تقترح أنه إذا ما اتبع بلد ما تلك الوسيلة بقوة ولفترة ممتدة، مع تبشير السكان بتحسن كبير في الأجور وفي مستوى المعيشة، فمن المحتمل أن ذلك البلد سيتعرض لإحباطات كبيرة. علاوة على أن الحمائية لا تعالج المتباينة $r>g$ في شيء، ولا الميل لتراكم وتركز الثروات لدى أيادٍ معدودة داخل البلد المعني.

تفرض مسألة القيود على رأس المال نفسها بشكل مختلف. فقد كان التحرير الكامل والمطلق لرؤوس الأموال، دون أي قيد ودون أي تبادل للمعلومات حول الأصول المملوكة لهذا أو لذاك في مختلف الدول (أو وضع قريب من ذلك)، هو البرنامج الأساسي لمعظم الحكومات في الدول الغنية منذ الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي. وتم الترويج لهذا البرنامج من قبل المنظمات الدولية، وخاصة منظمة دول التعاون والتنمية الاقتصادية، والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي، في إطار أنه يشكل أحدث صرعات علم الاقتصاد الأكثر تقدمًا.[609] ولكنه كان عملًا قامت به حكومات منتخبة، ويعكس التيارات الفكرية السائدة في لحظة ما من التاريخ، تميزت بشكل خاص بانهيار الاتحاد السوفيتي والإيمان المطلق بالرأسمالية والتنظيم الذاتي للأسواق.

---

(608) وبالعكس، لمنع المنافس الأجنبي من أن يتطور (ظل التدمير الذي أحدثه المستعمر البريطاني في صناعة النسيج الوليدة في الهند في بداية القرن التاسع عشر حاضرا في الذاكرة الهندية). يمكن لذلك أن يخلف عواقب ممتدة على مر الزمان.

(609) ومما يثير الدهشة أكثر أن تلك التقديرات النادرة للمكاسب الاقتصادية المتأتية عبر التكامل المالي ينتج عنها مثل ذلك المكسب الإجمالي المتواضع (حتى دون الأخذ في الاعتبار الآثار السلبية المترتبة عليه مثل اللامساواة وعدم الاستقرار، والتي تتجاهلها تلك الدراسات). انظر:
O. Jeanne, P. O. Gourinchas, The Elusive Gains from International Financial Integrations, Review of Economic Studies, 2006.
وسنلحظ أن موقف صندوق النقد الدولي في موضوع النقل الآلي للمعلومات هو غامض ومتغير عمومًا، وعادة ما يتألف من الموافقة على المبدأ، ثم نسفه عند التطبيق العملي باستخدام مبررات فنية ضعيفة الحجة.



منذ أن حلت الأزمة المالية في عام 2008، تشكك الجميع جديًا في ذلك، ومن المحتمل أن تلجأ الدول الغنية من الآن فصاعدًا إلى إجراءات لتقييد رؤوس الأموال في العقود القادمة. فقد فتح عالم الدول الناشئة الطريق بشكل ما، خاصة منذ الأزمة المالية الآسيوية في عام 1998، التي أقنعت جانبًا مهمًا من العالم من إندونيسيا إلى البرازيل مرورًا بروسيا، أن برامج التكيُّف الهيكلي، وغيره من علاجات الصدمات التي يمليها المجتمع الدولي، لم تكن على الدوام هي الأكثر أهمية، وبدا أن الوقت قد آن للتحرر منها.

شجعت تلك الأزمة أيضًا على تكوين احتياطات نقدية من العملات الأجنبية، بدت أحيانًا أكبر من اللازم، وقطعا لم تكن تلك وسيلة الضبط الجماعية المثلى لمواجهة انعدام الاستقرار الاقتصادي العالمي. لكنها تسمح على الأقل للبلاد الأقل عزلة بأن تواجه الصدمات دون أن تفقد سيادتها.

لغز ضبط رأس المال في الصين

من المهم أن ندرك أنه دائمًا ما فرضت بعض الدول قيودًا على رؤوس الأموال، ولم تمسها أبدًا موجة رفع القيود بشكل كامل عن التدفقات المالية وميزان المدفوعات. وهذا هو بالخصوص وضع الصين، التي لم تسمح حتى الآن بحرية تحويل عملتها (قد تفعل إذا ما اطمأنت أنها راكمت ما يكفي من الاحتياطيات حتى تتمكن من دحر سحر أي مضارب). فالصين تتحكم بشكل صارم في كل من رؤوس الأموال الوافدة إلى البلد (والتي لا يمكن أن تدخل أو تملك في أي شركة كبيرة دون تصريح، ولن يحصل أي أجنبي على هذا التصريح إلا إذا ارتضى بحصة أقلية في تلك الشركة. وكذلك في حالة رؤوس الأموال الخارجة من البلاد، فلا خروج لأي أصول دون موافقة الحكومة. وتعتبر مسألة خروج رؤوس الأموال حاليًا من الصين مسألة بالغة الحساسية وتفرض نفسها في قلب النموذج الصيني لضبط رأس المال.

السؤال المركزي بسيط: هل أصحاب الملايين والمليارات الصينيون، الذين تتزايد أعدادهم في التصنيفات العالمية لأصحاب الثروات، يملكون ثراوتهم حقًا، وهل يمكنهم مثلًا إخراجها بحرية من الصين؟ أيًا ما كان الغموض الذي يكتنف تلك الأسئلة، لا يوجد أدنى شك أن مفهوم حق الملكية المطبَّق في الصين يختلف عن ذلك المطبَّق في أوروبا أو الولايات المتحدة، ويحيل إلى مجموعة معقدة ومتغيرة من الحقوق والواجبات. على سبيل المثال، تفيد كل المؤشرات بأنه إذا ما استحوذ ملياردير صيني على حصة 20 في المائة من تليكوم تشاينا وأراد أن يستقر في سويسرا مع عائلته، سيكون من الصعب عليه كثيرًا أن يحتفظ بمساهمته في الشركة وتلقي ملايين اليوروهات كعوائد على الأسهم مقارنة بمحتكر روسي. ففي حالة أثرياء الاحتكارات الروسية، تبدو الأمور أبسط. إذا ما قسناها بالتدفقات



الضخمة التي تخرج من البلد نحو مقاصد مشبوهة، وهو ما لا نجده في الحالة الصينية، على الأقل حتى الآن. في روسيا يجب بالطبع تفادي التصادم مع الرئيس، وإلا سيزج بالمرء في السجن. ولكن إذا ما تم تفادي تلك الحالة القصوى، فيبدو من الممكن أن يعيش المرء طويلًا على ثروة نابعة من المصادر الطبيعية للبلد. في الصين، تبدو الأشياء محكومة بشكل أكثر صرامة. هذا هو أحد الأسباب التي تجعل المقارنة التي عادة ما تعقدها الصحافة العالمية بين ثروات المسؤولين السياسيين في الصين وفي أمريكا، والتي يكون فيها السابقون أغنى كثيرًا من اللاحقين، تبدو نسبيًا مقارنة ضعيفة[610].

لا أقصد هنا أبدًا أن أكون مدافعًا عن نمط الضبط الصيني لرأس المال، والذي يبدو غير شفاف وغير مستقر. ولكن يبقى أن تقييد رؤوس الأموال يمكن أن يكون واحدًا من أساليب تنظيم واحتواء القوى المحركة للتفاوتات في الثروة. وتملك الصين أيضًا ضريبة على الدخل أكثر تصاعدية من تلك التي تفرضها روسيا (التي تبنت في التسعينات، مثل كل دول الكتلة السوفيتية سابقًا، نظامًا ضريبيًا قائمًا على معدل الضريبة الموحد flat tax)، رغم أنها تظل في النهاية ليست تصاعدية بشكل كافٍ. لكنها تعبئ الموارد الضريبية التي تسمح بالاستثمار في التعليم والصحة والبنى الأساسية، بشكل أكبر من الدول الصاعدة الأخرى، بدءًا بالهند، بل وسبقتها بمراحل[611]. بلا شك، إذا ما أرادت الصين وخاصة إذا ما وافقت نخبها (وتمكنت من) تطبيق نظام للشفافية الديمقراطية ودولة القانون التي تلائم الحداثة في المالية العامة fiscal، وهو ليس بالأمر الهيِّن، فإنها كبيرة بما يكفي لتطبيق الضريبة التصاعدية على الدخل وعلى رأس المال التي نتحدث عنها هنا. من نواحٍ معينة، تعتبر الصين أكثر تسلحًا من أوروبا لمواجهة مثل تلك التحديات، فعلى أوروبا أن تواجه تشرذمها السياسي ومنطق التنافس الضريبي المتسارع، والذي يبدو جليًا أننا لم نشهد نهايته بعد[612].

(610) تضع المقارنة الأكثر انتشارًا في الصحافة متوسط الثروة للأعضاء ال535 بالكونجرس الأمريكي (والتي وفقًا لإقراراتهم، الضئيلة في واقع الأمر، والتي يقوم بتجميعها مركز السياسات المسؤولة Center for Responsible politics وتبلغ 15 مليون دولار «فقط»، وهو ما يبدو أصلًا أعلى من أوروبا، كما سبق وأن لاحظنا)، في مقابل متوسط الثروة لأغنى سبعين عضو في المجلس الوطني الشعبي في الصين، والذي يتجاوز مليار دولار (وفقا لتقرير هورون عام 2012، Hurun Report، وهو تصنيف للثروات الصينية من نوع فوربس، ولكن بطرق أقل وضوحًا). أخذا في الاعتبار نسب السكان، قد يكون من المبرر أكثر أن نقارن بين متوسط الثروة لل3000 عضو في المجلس الصيني (لا توجد أي تقديرات متاحة على ما يبدو). إضافة إلى ذلك، يبدو عمل البرلماني بالنسبة لهؤلاء المليارديرات منصبًا مشرفًا أكثر منه موقع المشرع). وقد يحسن ربما مقارنتهم بال70 شخصية الأغنى من المتبرعين على الساحة السياسية الأمريكية.

(611) انظر:

N. Qian, T. Piketty, Income Inequality and progressive income Taxation in China and india: 1986 -2015, مرجع سابق.

(612) للحصول على نظرة للمدى الطويل جدًا تؤكد أن أوروبا استفادت طويلا من تفتتها (المنافسة =



في كل الأحوال، إذا كانت الدول الأوروبية لا تعمل معًا من أجل وضع تشريع تعاوني وكفؤ لرأس المال، فإن الرهان غالبًا سيكون أن نرى اتجاهًا متصاعدًا، حيث تتخذ إجراءات فردية ذات تفضيل قومي (وهو ما بدأ بالفعل، مع تشجيع أحيانًا غير رشيد للأبطال المحليين والمساهمين القوميين، والذين يُفترض أنهم أسهل قيادا من المساهمين الأجانب، وهو افتراض غالبًا ما يكون وهميًا). على هذا الخط، تحظى الصين بأسبقية كبيرة من الصعب اللحاق بها. الضريبة على رأس المال هي الشكل الليبرالي للتحكم في رأس المال، وهو مناسب أكثر للميزة النسبية الأوروبية.

مسألة إعادة توزيع الريع النفطي

من بين الوسائل الأخرى لتنظيم الرأسمالية العالمية واللامساواة التي تحفزها، علينا أيضًا أن نثير إشكالية خاصة تطرحها جغرافية الموارد الطبيعية، وهي على وجه الخصوص المتعلقة بالريع النفطي. باتباع المسار الدقيق للحدود، الذي نعرف أن عادة ما كان لها جذور تاريخية اعتباطية، نجد أن اللامساواة في رأس المال وفي المصائر تتخذ أحيانًا أبعادًا متطرفة. إذا كان العالم يتشكل من مجتمع واحد ديمقراطي عالمي، فقد كانت الضريبة المثالية على رأس المال لتؤدي إلى إعادة توزيع الأرباح الناجمة عن الريع النفطي. وهذا ما تفعله جزئيًا القوانين المطبقة داخل الدول، بأن تحوِّل جزءًا من الموارد الطبيعية إلى ملكية عامة. تتفاوت تلك القوانين قطعًا باختلاف الزمان والمكان. ولكن النقطة المهمة هي أننا بإمكاننا أن نأمل في أن يؤدي النقاش الديمقراطي عادة إلى الاتجاه إلى الطريق الصحيح. مثلًا، إذا وجد أحدهم غدًا في حديقته ثروة تفوق قيمتها مجموع كل الثروات الموجودة في بلد ما، من الأرجح أننا سنجد وسيلة لتطويع القوانين التي تسمح باقتسامها بشكل رشيد (أو قل لنأمل في ذلك).

لا يشكل العالم مجتمعًا واحدًا ديموقراطيًا، وعادة ما تتخذ النقاشات الخاصة بإمكانية إعادة توزيع الموارد الطبيعية بين البلاد أشكالًا أقل سلمية. في فترة 1990–1991، في لحظة سقوط الاتحاد السوفيتي، كان هناك حدث آخر مؤسس للقرن الحادي والعشرين. فقد قررت العراق، الدولة ذات ال35 مليون نسمة، أن تغزو جارتها الضئيلة، الكويت، وهي دولة تضم بالكاد مليون نسمة، وتملك احتياطات نفطية بنفس حجم احتياطات العراق. ينتج ذلك عن عجائب الطبيعة بالطبع، ولكن أيضًا من جرَّة قلم ما بعد الاستعمار من شركات بترول غربية وحكومتها، والتي تجد من الأسهل أن تقوم بالتجارة مع دويلات بلا

= بين الدول حفزت الابتكارات، خاصة فيما يتعلق بالتكنولوجيا العسكرية)، قبل أن تصبح عقبة في مواجهة الصين، انظر:

j. -l. Rosenthal, R. B. Wong, Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe, Harvard University Press, 2011.



سكان (ليس من المؤكد أبدًا أن هذا هو الخيار الأفضل على المدى الطويل). تلك الحكومات هي نفسها التي أرسلت بضع قوات قوامها 900 ألف جندي من أجل أن يستعيد الكويتيون حقهم الحصري في امتلاك النفط (وهو ما يدل على أن الدول يمكنها أحيانًا أن تعبئ موارد ضخمة وتحث على احترام القرارات). وهكذا صار الأمر منذ عام 1991. هذه الحرب الأولى على العراق، تبعتها حرب أخرى في عام 2003، هذه المرة من خلال تحالف غربي أقل تماسكًا. وما زالت تلك الأحداث تلعب دورًا مركزيًا في عالم القرن الواحد والعشرين.

لا يعنيني هنا حساب التدرج الأمثل لمعدلات ضريبة على رأس المال النفطي، والذي من المفترض أن يتواجد في مجتمع سياسي عالمي قائم على العدالة وعلى المنفعة العامة، أو حتى في مجتمع سياسي شرق أوسطي. يمكننا فقط ملاحظة أن انعدام العدالة الناجم عن اللامساواة في رأس المال يبلغ نسبا صارخة في هذه البقعة من العالم، وبدون حماية عسكرية لم تكن تلك اللامساواة لتبقى طوال هذه الفترة.

في عام 2013، كان إجمالي الموازنة المخصصة لوزارات التعليم المصرية ومديرياتها المحلية لتمويل مجموع التعليم الأساسي والثانوي والجامعي في بلد يضم 85 مليون نسمة أقل من 5 مليارات دولار[613]. وعلى بعد بضع مئات من الكيلومترات، بلغت عوائد النفط في المملكة العربية السعودية، التي تضم 20 مليون نسمة، 300 مليار دولار. وتجاوزت العوائد 100 مليار دولار في قطر ذات الـ300 ألف نسمة.

في أثناء ذلك الوقت، كان المجتمع الدولي يتساءل إذا ما كان يجب أن يجدد قرضًا لمصر يبلغ بضعة مليارات دولار، أو من الأفضل الانتظار حتى يرفع البلد، كما وعد، الضريبة على المشروبات الروحية والسجائر.

بالقطع يفضل أن يتم قدر المستطاع استبعاد أن تكون إعادة التوزيع عن طريق السلاح (خاصة إذا علمنا أن نيَّة المحتل العراقي كانت شراء المزيد من السلاح وليس بناء المدارس)، ولكن بشرط أن نجد وسائل أخرى في شكل عقوبات، وضرائب ومساعدات، تسمح بفرض توزيع أكثر عدلًا للريع النفطي بما يعطي للدول غير البترولية إمكانية التطور.

إعادة التوزيع عن طريق الهجرة

هناك بالطبع طريقة أخرى أكثر سلمية لإعادة توزيع وتنظيم اللامساواة العالمية في رأس المال، وهي الهجرة. فبدلًا من أن ينتقل رأس المال، وهو أمر يخلق صعوبات جمة، تقضي الطريقة الأسهل بأن يُسمح للعمل بالانتقال إلى حيث الأجور الأعلى. ذلك هو الإسهام الأكبر للولايات المتحدة في إعادة التوزيع العالمية: فقد تضاعف عدد سكان البلد من 3

(613) انظر الملحق الفني.



ملايين نسمة في لحظة الاستقلال الأمريكي إلى ما يربو على 300 مليون نسمة اليوم، ويرجع ذلك في معظمه إلى تدفقات الهجرة. وبفضل الهجرة أيضًا تبتعد الولايات المتحدة عن أن تصبح «أوروبا عجوزًا أخرى عالمية» وهو الأمر الذي تطرقنا إليه في الفصل السابق.

تبقى الهجرة هي الأسمنت الذي يمسك أمريكا ببعضها بعضًا، والقوة الدافعة للاستقرار التي تجعل من رأس المال المتحدِّر من الماضي لا يأخذ نفس أهميته في أوروبا، وأيضا القوة التي تجعل من التفاوتات بين الدخول المتولدة عن العمل، الضخمة بشكل متزايد، أمرًا يمكن احتماله سياسيًا واجتماعيًا. فبالنسبة لجزء مهم من الـ 50 ٪ الأقل دخلًا من الأمريكيين، تبدو تلك التفاوتات ثانوية، لسبب بسيط: إذ أنهم ولدوا في بلد أقل غنى، يعيشون بأنفسهم مسارًا صاعدًا. علينا أن نشير أن تلك الآلية لإعادة توزيع الدخول بالهجرة، والتي تسمح لأناس منحدرين من بلد فقير أن يحسنوا من أقدارهم عن طريق الالتحاق ببلد غني، قد شوهدت في العقد الأول من القرن الحالي في كل من أوربا وأمريكا. من وجهة النظر تلك، قد تفقد التفرقة بين العالم القديم والعالم الجديد بعضًا من معناها[614].

تجدر مع ذلك ملاحظة أن إعادة التوزيع عن طريق الهجرة، مهما بدت محببة، إلا أنها لا تحل إلا جزءًا من مشكلة اللامساواة. فما إن تتعادل متوسطات الناتج والدخول بين الدول، عن طريق الهجرة، وخاصة عن طريق عملية اللحاق الخاصة بالإنتاجية التي تحققها الدول الفقيرة للدول الغنية، تبقى المشكلات التي تطرحها اللا مساواة، بالذات التي تطرحها القوى المحركة لتركز الثروات على المستوى العالمي كما هي. لا تقوم الهجرة سوى بتأجيل مشكلة وسائل التنظيم -الدولة الاجتماعية، والضريبة التصاعدية على الدخل، والضريبة التصاعدية على رأس المال- التي تعود لتفرض نفسها.

ليس من الخطأ الاعتقاد أن الهجرة أكثر قبولًا لدى الشرائح الأقل حظا من الشعوب في البلاد الغنية أكثر من الوسائل الأخرى، فهي تعمل بحيث إن المنافع الاقتصادية للعولمة تعم على الجميع. وإذا ما طبقنا حرية التجارة وحرية انتقال رأس المال والأفراد جنبًا إلى جنب، بالإضافة إلى الحد من الدولة الاجتماعية مع إلغاء كل أشكال الضريبة التصاعدية، فأغلب الظن أن أفكار الانكفاء القومي والهوياتي ستكون أشد من أي وقت مضى. ينطبق ذلك على كل من أوروبا وأمريكا على حد سواء.

---

(614) على مر عقد السنوات 2000-2010، بلغت معدلات الهجرة ذات الطابع الدائم (معبّرا عنها كنسبة مئوية من سكان البلد المستقبل) 0.6 0.7- في المائة في السنة في عديد من الدول الأوروبية (إيطاليا، إسبانيا، السويد، المملكة المتحدة)، في مقابل 0.4 في المائة في الولايات المتحدة و0.2 0.3- في المائة في فرنسا وألمانيا. انظر الملحق الفني. مع الأزمة، بدأت بعض التدفقات في العودة، خاصة بين جنوب أوروبا وألمانيا. إذا ما نظرنا لمجمل أوروبا، كانت الهجرة الدائمة قريبة جدًا من مستوى أمريكا الشمالية خلال سنوات 2000-2010. ولكن تبقى معدلات المواليد أعلى بشكل ملموس في أمريكا الشمالية.



في النهاية، تجدر الإشارة إلى أن دول الجنوب ستكون ضمن أكبر الرابحين من نظام ضريبي عالمي أكثر شفافية وعدلًا. في أفريقيا، تتجاوز التدفقات الخارجة من رؤوس الأموال، بكثير تلك التي تدخل من المساعدات الدولية. قد يكون من الجيد أن يتم اتخاذ إجراءات قضائية ضد حفنة من الحكام السابقين الأفارقة جراء ما نهبوه من ثروات فاسدة. ولكن من الأفيد أن يتم إقامة تعاون الدولي في مجال الضرائب ونظم التبادل الآلي للمعلومات المصرفية التي تسمح للدول الأفريقية والأوروبية من الحد من هذه السرقات، وبشكل منتظم ومنهجي. خاصة أن الشركات الأجنبية والمساهمين الأوروبيين ومن كل الجنسيات هم مذنبون في هذا على الأقل بالقدر نفسه كالنخب الأفريقية عديمة الضمير. هنا أيضًا، نجد أن كلًا من الشفافية المالية والضريبة التصاعدية والعالمية على رأس المال هي الإجابات الصحيحة.



الفصل السادس عشر

مسألة الدَين العام

توجد طريقتان أساسيتان تستطيع بها الدولة تمويل نفقاتها: عن طريق الضرائب، أو عن طريق الديون. وبشكل عام، تعتبر الضرائب الوسيلة الأفضل، سواء من حيث العدالة أم من حيث الكفاءة. مشكلة الدَّين هي أنه يجب دائمًا سداده، وهذا دائمًا ما يكون في صالح أولئك الذين يملكون القدرة على إقراض الدولة، وهم نفس الذين كان يجب فرض الضرائب عليهم.

مع ذلك، توجد أسباب عديدة، بعضها حميد وبعضها خبيث، تجد الحكومات نفسها مرغمة على اللجوء إلى الاستدانة ومراكمة الديون من أجلها. وقد ترث الحكومات كمًّا هائلًا من الدَين من حكومات سابقة.

في مطلع هذا القرن الحالي، تبدو الدول الغنية مكوية بآثار أزمة ديون لا نهائية. قد نستطيع بالطبع إيجاد فترات كانت الاستدانة الحكومية فيها أكثر ارتفاعًا، مثلما سبق ورأينا في الجزء الثاني من هذا الكتاب، وبالخصوص حالة بريطانيا، حيث تجاوز الدَين العام مقدار سنتين من الدخل القومي مرتين، مرة عقب الحروب النابليونية، ثم بعد الحرب العالمية الثانية. غير أن الدَين العام قد قارب على مقدار عام من الدخل القومي (90 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي) في المتوسط في الدول الغنية مما يجعل العالم المتقدم مدينًا بشكل غير مسبوق منذ عام 1945. في المقابل، يمتلك العالم الناشئ، الذي هو أفقر من العالم الغني من حيث رأس المال ومن حيث الدخل، دينًا عامًا أكثر تواضعًا (نحو 30 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في المتوسط). يشير ذلك إلى أي مدى تعتبر مسألة الدَين العام مسألة تتعلق بإعادة توزيع للثروة، وخاصة بين الحكومة والقطاع الخاص، وليس المستوى المطلق للثروة. العالم الغني غني، فيما دوله فقيرة. والحالة القصوى هي حالة أوروبا، حيث تجمع بين كونها القارَّة التي تحتوي على الثروات الأكثر ارتفاعًا في العالم، وبين أنها هي التي تواجه أكبر صعوبة في حل أزمة الدَين العام. إنها معضلة غريبة.

سوف نبدأ بفحص مختلف الطرق التي تمكِّن من الخروج من مستوى مرتفع من الدَّين العام. وسوف يقودنا هذا لاحقًا إلى تحليل الأدوار المختلفة التي تلعبها البنوك المركزية عمليا



من أجل تنظيم وإعادة توزيع رأس المال، والعقبات التي تخلقها وحدة أوروبية ينصب جلُّ تركيزها على النقود، متجاهلة بشكل فاضح الضريبة والدَّين. كما سوف ندرس في النهاية مسألة التراكم الأمثل لرأس المال العام، وعلاقته برأس المال الخاص في السياق المرجح للقرن الواحد والعشرين، الذي يتميز بضعف النمو والتدهور المحتمل في رأس المال الطبيعي.

تخفيض الدَين العام: ضريبة على رأس المال أم تضخم أم تقشف

ما العمل لتحقيق انخفاض كبير في دَين عام كبير مثل الدين الأوروبي حاليًا؟ هناك ثلاث وسائل أساسية، من الممكن المزج بينها بنسب متفاوتة: الضريبة على رأس المال والتضخم والتقشف. الضريبة الاستثنائية على رأس المال الخاص هي الحل الأكفأ والأكثر عدلًا. في غيابها قد يلعب التضخم دورًا نافعًا: فالتاريخ يقول إن التضخم قضى على الجزء الأكبر من الديون الحكومية. أما أسوأ الحلول، من حيث العدالة ومن حيث الكفاءة فهو جرعات مطوَّلة من التقشف. وهي مع ذلك الوسيلة المستخدمة حاليًا في أوروبا.

لنبدأ بالتذكرة بهيكل مجموع الثروة القومية في أوروبا في مستهل القرن الواحد والعشرين. فكما رأينا في الجزء الثاني من هذا الكتاب، تناهز الثروة القومية حاليًا ست سنوات من الدخل في معظم الدول الأوروبية، وتقع كلها تقريبًا في يد القطاع الخاص (أي القطاع العائلي). وتتساوى القيمة الإجمالية للأصول الحكومية مع الديون الحكومية ، بحيث يقترب صافي الثروة الحكومية من الصفر[615]. ويمكن تقسيم الثروة الخاصة إلى كتلتين شبه متساويتين: الأصول العقارية والأصول المالية (مخصوم منها ديون القطاع الخاص). ويبقى المركز الإجمالي الرسمي للثروة تجاه بقية العالم أقرب إلى التوازن، مما يعني أن الشركات الأوروبية مملوكة في المتوسط للقطاع العائلي الأوروبي، مثلها مثل الديون الحكومية الأوروبية (أو بشكل أدق، ما هو مملوك لباقي العالم يعوِّض ما يملكه الأوروبيون في بقاع العالم الأخرى).

ولكن هذه الحقيقة تختبئ خلف كلٍ من تعقد نظام الوساطة المالية (فنحن نضع مدَّخراتنا في البنوك في حساب ادِّخار أو أي أداة مالية، ثم يضعها البنك في استثمارات أخرى)، والحجم الضخم للمساهمات المتبادلة بين الدول. ولكن تبقى الحقيقة أن القطاع العائلي الأوروبي (أو على الأقل أولئك الذين يملكون: فدعونا لا ننسى أن الثروات تبقى شديدة التركز، حيث أكثر من 60 في المائة منها في يد الـ10 في المائة الأغنى من السكان) يملك ما يعادل كل شيء يمكن امتلاكه في أوروبا، بما فيه بالطبع الديون الحكومية[616].

ما العمل في ظل هذه الظروف من أجل تخفيض الدَين العام إلى الصفر؟ قد يكون الحل

---

(615) انظر بشكل خاص الجزء الثاني، الفصل الثالث، جدول 3.1.

(616) لنضف أنه إذا أخذنا في الاعتبار الأصول المملوكة للقطاع العائلي الأوروبي في الملاذات الضريبية، فسوف يصبح مركز الثروة الأوروبي تجاه بقية العالم إيجابيًا: يملك القطاع العائلي الأوروبي ما يعادل كل ما يمكن تملّكه في أوروبا، وجزء من العالم. انظر الجزء الثالث، الفصل 12، الشكل 12.6.



لأول وهلة هو خصخصة جميع الأصول الحكومية. وفقًا للحسابات القومية القائمة في مختلف الدول الأوروبية، فإن حصيلة بيع كل المباني الحكومية والمدارس والجامعات والمستشفيات وأقسام الشرطة، ومختلف البنى التحتية، إلى آخره، تسمح بسداد كل الديون الحكومية تقريبًا[617].

وهكذا بدلًا من امتلاك الدَين العام عن طريق استثماراتهم المالية، سيستطيع الأكثر ثراءً أن يصبحوا المُلَّاك المباشرين للمدارس والمستشفيات وأقسام الشرطة وخلافه. ثم سيتوجب على الحكومة بعد ذلك أن تدفع إيجارًا كي تتمكن من استخدام هذه الأصول كي تواصل تقديم تلك الخدمات العامة.

يبدو لي هذا الحل، الذي يتم طرحه أحيانًا بكل جدية الأكثر مدعاة للرفض على الإطلاق. حتى تستطيع الدولة الاجتماعية الأوروبية أن تقوم بوظائفها على نحو صحيح ومستدام، خاصة في مجال التعليم والصحة والأمن، يبدو أنه لا يمكن التنازل عن امتلاك تلك الأصول العامة المتعلقة بها. ولكن يبقى من المهم أن نفهم أن الوضع الحالي، والذي يقضي بدفع مبالغ ضخمة سنويًا في شكل فوائد الدَّين العام (وليس في شكل إيجارات)، لا يختلف عن ذلك كثيرًا، بما أن تلك الفوائد تضني الموازنات العامة بنفس القدر.

الحل الأفضل من أجل تخفيض الدَين العام هو فرض ضريبة استثنائية على رأس المال الخاص. على سبيل المثال، تدرُّ ضريبة موحدة قدرها 15 في المائة على كل الثروات الخاصة مبلغًا يعادل ما يقرب من عام من الدخل القومي، بما يسمح بسداد فوري لكل الديون الحكومية. سوف تستمر الدولة في تملُّك أصولها العامة، ولكن سوف تصير قيمة الديون صفرًا، وبالتالي ليس عليها أن تدفع أي فوائد[618].

يعادل ذلك الحل إعلانًا بشطب الدَين الحكومي، مع وجود اختلافين أساسيين[619]. الأول، من الصعب دائمًا أن نتنبأ بالأثر النهائي لشطب الدَين حتى لو كان بشكل جزئي. فعادة ما تستخدم تلك الإجراءات للتخلف عن السداد الكلي أو الجزئي للدَين العام في حالات الأزمة القصوى للاستدانة المفرطة، مثل حالة اليونان في عامي 2011–2012، في شكل تخفيض -كبير أو صغير- في قيمة الدَين العام[620]: تخفيض يبلغ 10 في المائة أو 20

---

(617) إلى جانب حصيلة بيع الأصول المالية الحكومية (التي لم تعد كبيرة مقارنة بالأصول غير المالية). انظر الفصول 3-5، والملحق الفني على الإنترنت.

(618) يسمح التخلص من عبء الفوائد بتخفيض الضرائب كما يسمح بتمويل استثمارات جديدة بعينها (خاصة في مجال التأهيل، كما سنرى لاحقًا)

(619) حتى تكون المقاربة كاملة، يجب فرض ضريبة على الثروات بحسب موقع الأصول العقارية والمالية (بما فيها أوراق الدَّين العام التي تقع في أوروبا)، وليس فقط بحسب مكان إقامة حائزي تلك الأصول. وسنعود لاحقًا لتلك النقطة.

(620) يستخدم المؤلف تعبير haircut وترجمته الحرفية قص الشعر، وهو تعبير يقصد به تخفيض قيمة الدَّين عن قيمة تداوله بالسوق أو ببساطة تخفيف الدَّين (المترجمان).



في المائة (أو حتى أكثر) من قيمة أوراق الدَين العام التي تحوزها البنوك ومختلف المقرضين.

المشكلة هي أنه لو تم تطبيق ذلك النوع من الإجراءات على نطاق واسع، مثلًا على نطاق أوروبا وليس اليونان فقط (والتي لا تمثل بالكاد إلا 2 في المائة من الناتج المحلي الأوروبي)، يصبح من الوارد جدًا أن يحفِّز هذا حركات ذعر مصرفي وسلسلة من الإفلاسات. وقد نجد أنفسنا بصدد أحداث نهائية مختلفة تمامًا كان من المستحيل التنبؤ بها، وذلك بحسب كل من هوية البنوك التي تحوز هذا النوع أو ذاك من أوراق الدَين، وتركيبة قوائم مراكزها المالية، وهوية المؤسسات المقترضة، والقطاع العائلي الذي استثمر مدَّخراته في تلك المؤسسات المقترضة، وشكل الاقتراض، وخلافه.

بالإضافة لذلك، من الممكن جدًا أن يتوصل أصحاب الثروات الأكبر إلى إعادة هيكلة محافظهم المالية بحيث يتفادون أثر تخفيف الدَين (قص الشعر) بشكل شبه كلي. هناك من يتخيل أحيانًا أن هذا التخفيض يسمح بإلزام أولئك الذين اتخذوا مخاطر أكبر بتحمل العواقب. هذا كلام عارٍ من الصحة تمامًا، إذا ما أخذنا في الاعتبار عمليات البيع والشراء التي لا تتوقف في أسواق المال، واختيارات المحافظ المالية، ومن ثم لا يوجد ما يضمن أن هؤلاء الذين سيتحملون العواقب هم أولئك الذين عليهم أن يتحملوها.

ميزة الضريبة الاستثنائية على رأس المال، التي تعادل شطبًا أو تخفيضًا ماليًا، هي بالتحديد أن هذا الحل يسمح بتنظيم الأمور على نحو أكثر تحضرًا. فسيكون مطلوبًا من الكل أن يسهموا. وبنفس القدر من الأهمية، سيمكن تفادي الإفلاسات البنكية، بما أن الحائزين النهائيين للثروات (الأشخاص الفعليين) هم الذين سيكون عليهم أن يدفعوا، وليس المؤسسات المالية.

ولكي يمكن تطبيق مثل هذه الضريبة، ستحتاج السلطات الضريبية بالطبع لأن يتم إبلاغها بشكل تلقائي وعلى الدوام بأي حسابات بنكية أو أسهم أو سندات أو أي أصول مالية أخرى في حيازة المواطنين الخاضعين لسلطتها القانونية. في غياب مثل هذا السجل المالي، ستكون كل السياسات المتبعة عشوائية وذات مخاطر. غير أن ميزة الحل الضريبي بشكل خاص هي أنه يسمح بتعديل المساهمة المطلوبة من كل فرد بحسب مستوى الثروة لديه. لنعط مثالا ملموسا، لن يكون هناك أي معنى لفرض ضريبة موحدة 15 في المائة على كل الثروات، بل من الأجدى فرض ضريبة تصاعدية، بحيث يتم تجنيب أصحاب الثروات المتواضعة، وتحميل الثروات الأكبر عبئًا أكبر. بشكل ما هذا ما تقره القوانين المصرفية الأوروبية، ففي حالات الإفلاس، هي تضمن 100 في المائة من قيمة الودائع التي تقل عن 100 ألف يورو. وما الضريبة التصاعدية إلا تعميم لهذا المنطق، لأنها تسمح بتدرج أكثر دقة للمجهود المطلوب بذله عن طريق تطبيق أكثر من شريحة (ضمان كامل حتى 100 ألف، ضمان جزئي من 100 ألف إلى 500 ألف يورو، وهكذا، ويكون عدد الشرائح أكثر ما يمكن، بحسب ما تقتضيه الفائدة).



كما أنه يمكن تطبيق هذه الأداة على مجموع الأصول (بما فيها الأسهم المدرجة وغير المدرجة بالبورصة)، وليس فقط على الودائع البنكية. ويبدو هذا الملمح الأخير أساسيًا جدًا إذا ما كنا نرغب في جعل حائزي الثروات الأكبر، الذين نادرًا ما تكون ثرواتهم محصورة في حسابات مصرفية، يسهمون. بالإضافة لما سبق، قد يكون من المبالغ فيه بلا شك أن يتم تخفيض الديون الحكومية إلى الصفر بضربة واحدة. بشكل أكثر واقعية، لذا نفترض مثلًا أننا نحاول تخفيض ديون الدول الأوروبية في حدود 20 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، بما سيسمح بأن تنخفض قيمته من 90 في المائة من الناتج المحلي إلى 70 في المائة، وهو مستوى مقارب للنسبة التي تستهدفها الاتفاقيات الأوروبية الحالية[621].

مثلما سبق ولاحظنا في الفصل السابق، فإن ضريبة تصاعدية رأس المال ذات معدل صفر في المائة على الثروات التي تقل عن مليون يورو، و1 في المائة على شريحة الثروة التي تتراوح بين 1-5 ملايين، و2 في المائة على الثروات التي تفوق 5 مليون يورو، تدرُّ عائدًا يعادل حوالي 2 في المائة من الناتج المحلي الأوروبي. وللحصول على 20 في المائة من الناتج كحصيلة مرة واحدة فقط، يكفي إذن أن تطبق ضريبة استثنائية ذات معدلات أعلى 10 مرات: 0 في المائة على الثروات الأقل من مليون يورو، و10 في المائة على الثروات بين 1-5 مليون، و20 في المائة على الثروات ما فوق 5 ملايين يورو[622]. ومن المثير للاهتمام ملاحظة أن الاستقطاع الاستثنائي على رأس المال الذي طبِّق في فرنسا في عام 1945، والذي كان يهدف على وجه الخصوص إلى تحقيق خفض كبير في الدين العام، كان ذا معدلات متدرِّجة تصاعدية بين 0 في المائة و 25 في المائة على الثروات الأكثر ارتفاعًا[623].

من الممكن أيضًا أن نحصل على نفس النتيجة بتطبيق ضريبة تصاعدية على مدى عشر سنوات تتراوح معدلاتها بين 0 في المائة، و1 في المائة، و2 في المائة، مع استخدام الحصيلة في تخفيض الدَين، مثلًا عن طريق «صندوق سداد الدَين fonds de redemption[624]»، وهو الاقتراح الذي طرحه في عام 2011 مجلس الاقتصاديين التابع للحكومة الألمانية. هذا الاقتراح يقوم على تبادلية الديون الحكومية[625]، التي تفوق 60 في المائة من الناتج المحلي،

(621) سنعود لاحقًا إلى مسألة المستوى الأمثل للدين العام في الأجل الطويل، التي لا يمكن حسمها بمعزل عن مستويات تراكم رأس المال الخاص والعام.

(622) من الممكن أيضًا محاكاة تدريجات أخرى من المعدلات باستخدام الجدول 15.1 (المتاح على الإنترنت).

(623) انظر الفصل 10.

(624) المعنى الحرفي هو الخلاص، أو العتق.

(625) debt mutualization هو إجراء يفضي إلى شطب بعض الديون الحكومية عن طريق البنك المركزي المشترك (الأوربي في هذه الحالة) أو تبني خطة إنقاذ مالي fiscal bailout من شأنه أن يطمئن المستثمرين، وأن يحول دون ارتفاع معدلات الفائدة بين الدول وبعضها بعضًا، بغض النظر عن مستوى الاستدانة. =



بين دول منطقة اليورو (وخاصة ديون ألمانيا، وفرنسا، وإيطاليا، وأسبانيا)، ثم تخفيض هذا الصندوق تدريجيًا إلى صفر. وهو اقتراح أبعد ما يكون عن الكمال، فهو ينقصه بشكل خاص الحوكمة الديموقراطية، والتي بدونها لا يمكن أن تعمل عملية تجميع الديون الأوروبية، كما سنرى لاحقًا. ولكنه اقتراح جدير بالتنفيذ. ويمكن تمامًا أن يقترن باستقطاع استثنائي أو لمدة عشر سنوات على رأس المال[626].

هل يستطيع التضخم أن يعيد توزيع الثروات؟

لتلخيص الفكرة إلى هذه النقطة: لقد لاحظنا أن الضريبة الاستثنائية على رأس المال هي أفضل طريقة لتخفيض دَين عام كبير. فهي الوسيلة الأكثر شفافية، والأكثر عدلًا، والأكثر كفاءة. وفي غيابها، من الممكن اللجوء للتضخم. بشكل ملموس، ما الدَين العام إلا أصل اسمي (أي يتحدد سعره مسبقًا ولا يعتمد على التضخم)، وليس أصلًا حقيقيًا (أي يتغير سعره بحسب الحالة الاقتصادية، عادة على الأقل بنفس سرعة التضخم، مثل سعر الأصول العقارية أو في البورصة)، ويكفي أن يكون هناك تضخم قليل إضافي كي تنخفض القيمة الحقيقية في الدَّين العام انخفاضًا كبيرًا. على سبيل المثال، إذا كان التضخم السنوي 5 في المائة بدلًا من 2 في المائة، ففي خلال خمس سنوات ستنخفض القيمة الحقيقية للدَّين، معبرًا عنها كنسبة مئوية من الناتج المحلي بأكثر من 15 في المائة إضافية (مع بقاء بقية العوامل ثابتة)، وهو قدر معتبر. يبدو مثل ذلك الحل مغريًا للغاية. فهكذا تم تخفيض معظم الديون الحكومية الكبرى في التاريخ، خاصة خلال القرن العشرين. مثلًا، في فرنسا وألمانيا كانت معدلات التضخم بالترتيب 13 في المائة و17 في المائة في المتوسط بين عامي 1913 و1950. وقد سمح هذا للبلدين بأن يبدآ في عملية إعادة إعمار في ظل دين حكومي عديم الأهمية في مطلع الخمسينات من القرن العشرين.

وتعتبر ألمانيا هي أكثر دولة لجأت بقوة إلى التضخم (بالإضافة إلى شطب الديون ببساطة وبكل وضوح) من أجل التخلص من الديون الحكومية عبر تاريخها[627]. إذا ما نحينا جانبًا

= التعريف مأخوذ عن الاقتصادي هانز فيرنر سين، مستشار اقتصادي للحكومة الألمانية. (المترجمان). راجع مقالته عن الموضوع: https://www.project-syndicate.org/commentary/eurozone-debt-mutualization-or-individual-liability-by-hans-werner-sinn-2014-10). (المترجمان)

(626) للمزيد عن «صندوق سداد الدَين»، انظر

German Council of Economic Experts, Annual Report 2011 (November 2011); The European Redemption Pact. Questions and Answers Ganvier 2012.

من الناحية الفنية، يمكن تمامًا للفكرتين أن تكملا بعضهما بعضًا. إلا أنه سياسيًا ورمزيًا، من الممكن ألا تتوافق كلمة «الخلاص Redemption» (والتي تحيلنا إلى معاناة طويلة ومشتركة بين كل الناس) مع الضريبة التصاعدية على رأس المال، وأن لفظة «الخلاص» ليست هي الأكثر ملاءمة.

(627) إلى جانب الأثر الناتج عن التضخم، اسقط الحلفاء جزءًا مهمًا من الديون الألمانية عقب الحرب =



لبنك المركزي الأوروبي، والذي هو اليوم الأكثر رفضًا لهذا الحل، ليس من قبيل المصادفة أن
جد كل البنوك المركزية في العالم، سواء الفيدرالي الأمريكي أو بنك اليابان أو بنك إنجلترا،
التي تحاول حاليًا أن ترفع من التضخم الذي تستهدفه، بشكل صريح إلى حدٍ ما، ومن أجل
لك، تجرِّب العديد من السياسات المسماة «غير تقليدية» (سنعود إلى ذلك). فإذا نجحت
ي بلوغ هدفها وصار معدَّل التضخم مثلًا 5 في المائة بدلًا من 2 في المائة (وهو ما لم يحدث
عد)، ستنجح تلك الدول فعليًا في التخلص من الاستدانة المفرطة بشكل أسرع كثيرًا من
ول منطقة اليورو، والتي تبدو آفاقها الاقتصادية غائمة لدرجة خطيرة بسبب غياب مخرج
نظور من أزمة الدَين، وقلة الوضوح في مختلف البلاد حول الرؤية في الأجل البعيد للاتحاد
لضريبي والموازنة الواحدة في أوروبا.

فعليًا، من المهم أن نستوعب أنه بدون فرض استقطاع استثنائي على رأس المال، ومن
ون تضخم إضافي، قد يأخذ الأمر عقودًا عديدة للخروج من مستوى الدَين المرتفع الذي
شهده حاليًا.

لنأخذ مثالًا متطرفًا: لنفرض أن التضخم يساوي صفرًا، ومعدل نمو الناتج المحلي 2 في
لمائة في السنة (وهو ما لا يمكن تأكيد تحققه في السياق الأوروبي حاليًا، لأن الانضباط في
لموازنة أو الانضباط المالي يؤدي بشكل واضح إلى الكساد، على الأقل في الأجل القصير)،
عجز في الموازنة العامة 1 في المائة من الناتج المحلي (وهو ما يعني عمليًا فائضًا أوليًا مهمًا،
خذا في الاعتبار فوائد الديون). إذن، بحكم التعريف يستلزم الأمر عشرين عامًا لتخفيض
لدين العام (معبرًا عنه كنسبة من الناتج المحلي) بعشرين نقطة مئوية[628]. أما إذا بلغ النمو
حيانًا أقل من 2 في المائة، أو تحقق عجز في الموازنة أحيانًا أعلى من 1 في المائة، فإن هذا الخفض
سيستلزم بسهولة 30 أو 40 سنة. يستلزم الأمر عقودًا طويلة من أجل تراكم رأس المال،
هكذا الأمر نفسه من أجل التخلص من دَين حكومي.

المثال التاريخي المهم على حالة العلاج المطوَّل من التقشف هو ما شهدته بريطانيا خلال
لقرن التاسع عشر. فكما لاحظنا في الجزء الثاني من الكتاب (الفصل 3)، استغرق الأمر

العالمية الثانية (أو بشكل أدق تم تأجيل السداد إلى حين توحد ألمانيا، ولم يتم سدادها أبدًا منذئذ. ووفقًا لحسابات المؤرخ الألماني ألبريشت رتشل، تصل لمبالغ كبيرة إذا ما تم استثمارها وفقًا لمعدلات معقولة. جزء من هذه الديون تتعلق بنفقات الاحتلال المفروضة على اليونان أثناء الاحتلال الألماني، مما يثير تناقضات بلا نهاية وغير قابلة للحسم. هذا يزيد من تعقد التطبيق لمنطق التقشف وسداد الديون. عن تلك المسائل، انظر:

A. Ritschl, «Does Germany owe Greece a debt ? The European debt crisis in historical perspective», LSE, 2012.

628) إذا نما الناتج المحلي بـ2 في المائة سنويًا، وكان الدَين 1 في المائة سنويًا (بافتراض أننا نبدأ بإجمالي دَين يناهز الناتج المحلي الإجمالي)، إذن سينخفض الدَين معبرًا عنه كنسبة من الناتج بمقدار 1 في المائة سنويًا.



قرنًا من الفوائض الأولية (تتراوح بين 2-3 في المائة من الناتج في السنة في المتوسط خلال الفترة من 1815-1914) من أجل أن تتخلص بريطانيا من الدين العام العملاق الناتج عن الحروب النابليونية. في المجمل، دفع دافعو الضرائب البريطانيون أموالًا خصصت للفوائد على الدَّين أكثر مما أنفقوا على إجمالي نفقات التعليم. ويتعلق الأمر باختيار كان بلا شك في صالح حائزي أوراق الدين العام. لكن من غير المحتمل أن هذا الاختيار كان في الصالح العام للبلاد.

وقد يكون الأمر أن التأخر التعليمي البريطاني قد ساهم في تدهور بريطانيا خلال العقود اللاحقة. تعلق الأمر بدَين أكبر من 200 في المائة من الناتج (وليس بالكاد 100 في المائة، مثلما هو الحال الآن)، وكان التضخم في القرن التاسع عشر شبه منعدم (في حين يتقبل كل العالم اليوم تضخمًا مستهدفًا يبلغ 2 في المائة سنويًا). من الممكن إذن أن نأمل أن يطول التقشف الأوروبي فقط عشر أو عشرين سنة، وليس قرنًا من الزمان. وتظل هذه الفترة غير قصيرة. نعتقد أن أوروبا، من أجل الاستعداد للاقتصاد المعولم في القرن الواحد والعشرين، قد تجد طرقًا أفضل من إنفاق عدة نقاط مئوية من ناتجها الإجمالي سنويًا على خدمة الديون، في وقت تنفق فيه معظم الدول الأوروبية أقل من 1 في المائة من ناتجها الإجمالي على جامعاتها كل عام.[629]

أما وقد قيل ما قيل، من المهم أن نشدد أيضًا على أن التضخم ما هو إلا بديل يشوبه نقص كبير للضريبة على رأس المال، ويمكن أن ينطوي على عدد من الآثار الجانبية غير المحببة.

الصعوبة الأولى هي خطر الخروج عن السيطرة. فليس من المؤكد أننا نستطيع وقف التضخم عند 5 في المائة في السنة. فطالما انطلقت دوامة التضخم، سيحب كل فرد أن يرى الأسعار والأجور التي تهمه تنمو على هواه، وقد يصبح من الصعب جدًا إيقاف تلك الحركة الميكانيكية. في فرنسا، جاوز التضخم 50 في المائة في أربع سنوات متتالية من 1945 إلى 1948، وتقزم الدَين العام بسببه إلى شيء لا يذكر، أكثر بما لا يقاس من الاستقطاع الاستثنائي على الثروات الذي طبق في عام 1945. ولكن ملايين من صغار المدَّخرين قد أفلسوا بالتاكيد جرَّاء التضخم، وساهم هذا في تدهور الفقر المتوطن لدى كبار السن أثناء الخمسينات من نفس القرن[630]. في ألمانيا، تضاعفت الأسعار مائة مليون مرة بين بداية ونهاية العام 1923.

(629) الاستقطاع الاستثنائي أو لمدة عشر سنوات على رأس المال الذي سبق وأن وصفناه أعلاه هو شكل من أشكال الفائض الأولي المؤدي إلى تخفيض الدين. الفرق هو أن الأمر يتعلق بمورد جديد، لا يقع عبئه على أغلبية السكان، ولا يؤثر على باقي بنود الإنفاق العام. من الناحية العملية يوجد تكامل بين الحلول المختلفة (ضريبة على رأس المال، تضخم وتقشف): الأمر كله يعتمد على المقدار وعلى طريقة توزيع عبء التقشف بين المجموعات الاجتماعية المختلفة. تلقي الضريبة على راس المال بالعبء على حائزي الثروات الأكثر ارتفاعًا، في حين تهدف عادة سياسات التقشف إلى تجنيبهم ذلك.

(630) كان جزء كبير من المدَّخرات المالية التي تراكمت أثناء فترة أعوام 1920-1930 قد دمر بسبب =



وخرج المجتمع والاقتصاد من هذا في هلع استمر طويلًا، وما زال للآن بلا شك يؤثر في الرؤية الألمانية للتضخم.

الصعوبة الثانية هي أن التضخم يفقد جزءًا كبيرًا من أثاره المرغوبة حالما صار دائمًا ومتوقعًا (خاصة لأن أولئك الذين يقرضون الحكومة يطلبون معدلات فائدة أعلى).

يبقى بالطبع سبب أخير في صالح التضخم. يحسب للتضخم ميزة أنه، في نسخته المثالية، يستنزف أموال أولئك الذين لا يدرون كيف ينفقون أموالهم، أي أولئك الذين يحتفظون بالكثير من الأموال السائلة في حساباتهم البنكية، أو شهادات ادِّخار قليلة الحركة أو تحت البلاط. وذلك مقارنة بالضريبة على رأس المال والتي شأنها شأن كل الضرائب تؤدي حتمًا إلى اختصام موارد من أشخاص كانوا يستعدون لإنفاقها في ما يفيد (إما الاستهلاك او الاستثمار) أما من أنفق كل ما لديه أو استثمره كله في أصول اقتصادية حقيقية (عقارية أو مهنية) فقد نجا، وأولئك الذين اقترضوا هم الأفضل من الجميع (لأن القيمة الاسمية للدَين تقل مع التضخم، مما يسمح لهم بالتوجه بشكل أسرع نحو مشروعات استثمارية). وفقًا لذلك التصور المثالي، يصير التضخم بمثابة ضريبة على رأس المال الخامل، وتحفيزًا لرأس المال النشط. تحتوي هذه النقطة على جانب صغير من الحقيقة لا يجب التغاضي عنه[631]. إلا أنه كما سبق وأن رأينا عند دراسة اللامساواة على العوائد نسبة لرأس المال الأولي، لا يمنع التضخم الثروات الكبيرة ذات التنوع من الحصول على عائد جيد جدًا، ودون أي جهد شخصي من مالكيها، فقط بفضل حجم الثروة[632].

في النهاية، الحقيقة هي أن التضخم هو أداة خشنة نسبيًا وغير دقيقة الاستهداف. فأحيانًا ما يوجِّه إعادة توزيع الثروات التي تنتج عنه في الاتجاه الصحيح، وأحيانًا يخطئ الاتجاه. طبعًا، إذا كان الاختيار بين قليل من زيادة التضخم أو قليل من زيادة التقشف، علينا بلا شك أن نختار قليلًا من زيادة التضخم. ولكن تلك الرؤية، التي أحيانًا ما يعبَّر عنها في فرنسا، والتي تقول إن التضخم هو بالتأكيد الأداة الأفضل لإعادة التوزيع (عادة ما يثار الحديث عن طريقة تأخذ الأموال من «صاحب الريع الألماني»، وتُجبر السكان الذين طالت أعمارهم ويعيشون في رفاه خلف الراين على أن يبرهنوا على قدرتهم على التضامن) هي رؤية ساذجة بشكل مبالغ فيه وخيالية.

ففي الواقع العملي، قد تؤدي موجة تضخمية أوروبية إلى كل أنواع العواقب غير

= انهيار أسواق المال. ولكن التضخم خلال أعوام 1945-1948 خلق صدمة إضافية. كان الحل هو الحد الأدنى للشيخوخة (والذي أقر في عام 1956) ونظام المعاشات «الدفع أولًا بأول»(الذي تم تطبيقه في عام 1945، والذي لا تزيد فيه بقوة إلا وفقًا لتدرج شديد).

(631) توجد نماذج نظرية تقوم على هذه الفكرة. انظر الملحق الفني.

(632) انظر بشكل خاص النتائج الموجودة في الفصل ال12.



المرغوب بها على توزيع الثروات، وخاصة على حساب الأشخاص متواضعي الحال في فرنسا وألمانيا وجميع البلاد.

في المقابل، سوف يتجنب حائزو الثروات الكبيرة العقارية والمستثمرة في البورصة على جانبي الراين[633] العواقب. وهكذا، سواء تعلق الأمر بتخفيض دائم للامساواة المتعلقة بالثروات، أم بتخفيض الدين العام المرتفع بشكل استثنائي، تعتبر الضريبة التصاعدية على رأس المال أداة أفضل من التضخم كقاعدة عامة.

ماذا تفعل البنوك المركزية؟

من أجل فهم أفضل لدور التضخم، ولدور البنوك المركزية في ضبط وإعادة توزيع رأس المال بشكل عام، من المفيد أن نخرج قليلًا من إطار الأزمة الحالية، ونعيد النظر في تلك الأسئلة من منظور تاريخي أطول. في العصر الذي سادت فيه قاعدة الذهب في كل البلاد، أي حتى الحرب العالمية الأولى، كان دور البنوك المركزية أقل كثيرًا من اليوم. وبشكل خاص كانت قدرتها على خلق النقود في ظلِّ هذه القاعدة محدودًا للغاية، بقدر مخزون الذهب والفضة. وكانت إحدى الصعوبات الحتمية هي أن التطور العام للأسعار اعتمد قبل كل شيء على الحظ في اكتشاف الذهب والفضة. فإذا كان الرصيد العالمي من الذهب ثابتًا، والإنتاج ينمو بسرعة، فسوف ينخفض مستوى الأسعار باستمرار (لاستخدام نفس عرض النقود مقابل إنتاج أكبر)، وهو ما يخلق عمليًا صعوبات جمة[634]. وإذا ما أعلن عن اكتشافات كبيرة، مثلما حدث في أمريكا الهسبانية في القرنين السادس عشر والسابع عشر، أو في كاليفورنيا في منتصف القرن التاسع عشر، فقد ترتفع الأسعار سريعًا، مما يخلق نوعًا آخر من المشكلات، وحالات من الثراء الفاحش[635]. كل ذلك غير مرغوب فيه، وبالطبع يستحيل أن نرجع في يوم ما إلى ذلك النظام (الذهب، تلك «الرفات البربرية»، كما قال عنها كينز). ولكن بدءًا من اللحظة التي توقفت عندها قابلية تحويل العملات إلى المعادن الثمينة، أصبحت قدرة

---

(633) سيكون الأمر بالمثل في حالة العودة إلى العملة المحلية. من الممكن دائمًا تخفيض الدَين العام عن طريق طبع النقود والتضخم، ولكن من الصعب التحكم في العواقب التوزيعية لمثل تلك العملية، سواء كان ذلك في حالة اليورو، والفرنك، والمارك أم الليرة.

(634) عادة ما يضرب المثال بالانكماش deflation الطفيف (انخفاض الأسعار والأجور) الذي عاشته الدول الصناعية في نهاية القرن التاسع عشر. وعادة ما يكون الانكماش غير مرغوب فيه من قبل المنتجين ومن أصحاب الأجور، الذين يبدون في حالة انتظار لأن تنخفض الأسعار والمرتبات الأخرى حتى يتقبلوا أن المرتب الذي يخصهم ينخفض بدوره، وهو ما يحدث انعدام حركة، والتي نسميها أحيانا «الجمود الاسمي rigidite nominale». يوجد عذر هو الأهم في صالح التضخم المنخفض ولكن الموجب (نمطيًا 2 في المائة) هو أنه يسمح بشكل أسهل بتعديلات المرتبات والأسعار النسبية أكثر من التضخم صفر أو السالب.

(635) تشكك النظرية التقليدية لانهيار إسبانيا بلا ريب في التسهيلات التي نجمت عن الذهب.



البنوك المركزية على خلق النقود لا نهائية، ومن ثم صار يجب أن توضع بوضوح في إطار محدد . هذا هو صلب الجدل كله فيما يخص استقلالية البنوك المركزية، والتي هي مصدر لأكثر من سوء تفاهم. لنُعِد ذكر المراحل على عجالة. في بداية أزمة ثلاثينات القرن العشرين تبنَّت البنوك المركزية في الدول الصناعية سياسة محافظة جدًا: كانت قد ألغت للتو قاعدة الذهب، وترفض أن تخلق السيولة اللازمة لإنقاذ المنشآت المالية المتعثرة، ما أدى لسلسلة من الإفلاسات البنكية، وهو ما ضخَّم من وقع الأزمة ودفع العالم إلى الهاوية. من المهم أن نفهم جيدًا عمق الصدمة التي تسببت فيها تلك التجربة التاريخية. منذ ذلك التاريخ، يرى العالم كله أن الوظيفة الأساسية للبنوك المركزية هي تأمين الاستقرار للنظام المالي، مما يترتب عليها أن تقوم في حالة الفزع المطلق بدور «مقرض الملاذ الأخير»، وهو دور يقضي بخلق السيولة اللازمة لتفادي انهيار موسع للمؤسسات المالية. من الضروري أن ندرك أن ذلك الاعتقاد ساد منذ ثلاثينات القرن العشرين بين مجموع المراقبين، أيًا كان موقفهم من العهد الجديد New Deal، أو الأشكال المختلفة للدولة الاجتماعية التي تبنتها الولايات المتحدة وأوروبا في أعقاب الأزمات التي اجتاحت فترة أعوام 1930–1940.

أحيانًا، يبدو الإيمان بدور البنوك المركزية في الاستقرار متناسبًا بشكل عكسي مع الإيمان في السياسات الاجتماعية والضريبية التي ظهرت عقب نفس تلك الفترة. يتضح هذا جليًا في عمل ميلتون فريدمان وآنا شوارتز البارز: التاريخ النقدي للولايات المتحدة، والذي نشر في عام 1963. في هذا العمل المؤسس، أولى عميد الاقتصاديين النقديين اهتمامًا دقيقًا للتحركات قصيرة الأجل التي اتبعها مجلس الاحتياطي الفدرالي في السياسة النقدية، والتي درسها عبر الأرشيف والمحاضر الصادرة عن مختلف لجانه منذ عام 1857 وحتى عام 1960[636]. ولا غرابة، فقد كان التركيز الأساسي في الدراسة منصبًا على السنوات السوداء في الأزمة التي بدأت في عام 1929. وفي رأي فريدمان القاطع، كانت السياسة المكبلة بشدة للاحتياطي الفدرالي هي التي أفضت إلى تحوُّل انهيار البورصة إلى أزمة ائتمان، وأغرقت الاقتصاد في الانكماش وفي ركود كبير لا ينضب. كانت الأزمة نقدية قبل كل شيء، ولا تحل من ثم إلا عبر السياسة النقدية.

من هذا التحليل، استخلص فريدمان استنتاجًا سياسيًا واضحًا: من أجل تأمين نمو هادئ وبلا ضربات في إطار الاقتصادات الرأسمالية، يجب ويكفي أن تتبع سياسة نقدية ملائمة، تسمح بتحقيق تطور منتظم لمستوى الأسعار. وفقا للعقيدة النقدية monetarist، فإن العهد الجديد وملحقاته من توظيف حكومي وتحويلات اجتماعية، والذي كان وضعه روزفلت والديمقراطيون في أعقاب أزمة الثلاثينات والحرب العالمية الثانية، ماهو إلا هراء

---

(636) انظر:
M. Friedman, A. j. Schwartz, A Monetary History of the United States, 18571960-, Princeton University Press, 1963.



كبير ومكلِّف وغير مفيد. فلا حاجة أبدًا إلى دولة رفاه اجتماعي وحكومة متوغلة من أجل إنقاذ الرأسمالية: يكفي فقط مجلس احتياطي فدرالي جيد. في أمريكا الستينات والسبعينات من القرن الماضي، حين كان بعض الديقراطيين يحلمون بإتمام العهد الجديد، بينما الرأي العام قد بدأ يقلق من التراجع النسبي للولايات المتحدة مقارنة بأوروبا، كانت تلك الرسالة السياسية بسيطة ولها مفعول القنبلة.

ساهمت أعمال فريدمان ومدرسة شيكاجو بلا أدنى شك في تطوير مناخ شك في مواجهة التمدد غير المحدد لدور الدولة، وفي تشكيل الإطار الثقافي الذي قاد إلى الثورة المحافظة في السبعينات والثمانينات من القرن العشرين. نستطيع بالطبع إعادة قراءة نفس تلك الأحداث مع القول إنه ليس هناك ما يمنع من وجود مجلس احتياطي فدرالي قوي كمكمِّل لدولة اجتماعية جيدة وسياسة ضريبية تصاعدية جيدة. بكل تأكيد، كل تلك المؤسسات تكمِّل بعضها بعضًا وليست بديلة لبعضها البعض. فعلى عكس ما تقترحه العقيدة النقدية monetarist، فإن حقيقة أن الاحتياطي الفدرالي كان فعليًا مُكبِّلا جدًا في بداية الثلاثينات من القرن العشرين (مثل بقية البنوك المركزية في الدول الغنية الأخرى)، لا تقول لنا أي شيء عن مزايا وحدود المؤسسات الأخرى. ولكن ليست تلك هي النقطة التي تهمنا هنا. بل حقيقة أن كل الاقتصاديين، منذ عقود طويلة، النقديين والكينزيين والكلاسيكيين الجدد[637]، وكل المراقبين أيًا كانت اتجاهاتهم السياسية، قد أجمعوا على أن البنوك المركزية يجب أن تلعب دور مقرض الملاذ الأخير، وأن تتخذ كل الإجراءات اللازمة لتجنب انهيار مالي والوقوع في دوامة انكماشية. هذا الإجماع النسبي يشرح لماذا تعاملت كل البنوك المركزية في العالم، في الولايات المتحدة كما في أوروبا واليابان، مع الأزمة المفتوحة في عامي 2007-2008، عن طريق القيام بدور مقرض الملاذ الأخير والحافظ للتوازن. فباستثناء حالة ليمان براذرز في سبتمبر 2008، ظلت الافلاسات البنكية محدودة نسبيًا. على الرغم من ذلك لا يوجد إجماع حول الطبيعة المحددة للسياسات النقدية «غير التقليدية» التي يجب اتباعها في مثل تلك الحالات.

خلق النقود ورأس المال القومي

ما الذي تفعله البنوك المركزية بشكل ملموس في الواقع؟ من المهم أولًا في إطار بحثنا هذا أن نوضح أن البنوك المركزية في حدِّ ذاتها لا تخلق الثروات: هي فقط تعيد توزيع الثروة. وبشكل أدق، عندما يقرر الاحتياطي الفدرالي أو البنك المركزي الأوروبي أن يخلق مليار دولار أو يورو إضافية، من الخطأ أن نتخيل أن رأس المال القومي يزيد بنفس القدر. في الحقيقة، لا يزيد رأس المال القومي حتى بدولار واحد أو يورو لأن العمليات التي تقوم بها

(637) أو النيو الكلاسيكيين (المترجم)



البنوك المركزية دائمًا ما تكون عمليات إقراض. هي تؤدي بحكم التعريف إلى خلق أصول وخصوم مالية تعوض بعضها بعضًا تمامًا في اللحظة التي تطرح فيها. على سبيل المثال: يقرض الاحتياطي الفدرالي مليار دولار لليمان براذرز أو جنرال موتورز (أو للحكومة الأمريكية)، والتي تصبح مدينة بنفس القدر. لم يتغير صافي الثروة لدى الاحتياطي الفدرالي، ولا تغير لدى ليمان براذرز أو جنرال موتورز، ولا من باب أولى الولايات المتحدة أو الكرة الأرضية بأي شكل من الأشكال جراء تلك العملية.

قد يكون من المدهش مع ذلك إذا ما تمكنت البنوك المركزية بجرة قلم بسيطة أن تزيد من رأس مال بلادها، والكون كله في نفس اللحظة. الأمر كله يعتمد فيما بعد على أثر تلك السياسة النقدية على الاقتصاد الحقيقي. إذا كان القرض الممنوح من البنك المركزي يسمح للمجتمع المعني بأن يخرج من عثرة، وأن يتفادى بذلك إفلاسًا محققًا (إفلاس قد يؤدي إلى نقصان رأس المال القومي)، فإن ذلك قد يمكننا من القول، بعد أن يستقر الوضع ويسدد القرض، إن قرض مجلس الاحتياطي الفدرالي قد سمح بزيادة الثروة القومية (أو على الأقل قد حال دون نقصانها). وبالعكس، إذا لم يؤد القرض إلا إلى تأجيل الإفلاس الذي لا مناص منه في المجتمع وحال دون ظهور منافس مؤهل (هذا الاحتمال وارد تمامًا)، يمكننا اعتبار أن تلك السياسة النقدية قد أدت في النهاية إلى تخفيض الثروة القومية. الاحتمالان واردان ويتحققان بدون أي شك بنسب مختلفة في كل السياسات النقدية. ففي ضوء أن البنوك المركزية قد سمحت بتقليص حجم الكساد في عامي 2008–2009، يمكننا اعتبار أنها أسهمت في المتوسط بزيادة الناتج المحلي والاستثمار، ومن ثم رأس مال البلاد الغنية والعالم.

ولكن، من الطبيعي أن مثل هذا النوع من التقييم الذي يقيس التغير مع مرور الوقت يظل دائمًا غير مؤكد وعرضة للتناقض. المؤكد هو أنه عندما تزيد البنوك المركزية عرض النقود عن طريق تسليف شركة مالية أو غير مالية أو تسليف الحكومة، لا يحدث هذا أثرًا فوريًا على حجم رأس المال القومي، ولا على رأس المال العام أو الخاص[638].

---

(638) من المهم أن نفهم أنه لا توجد طباعة نقود خالصة، كما يتضح من المعنى التالي: حين يخلق البنك المركزي نقودًا من أجل أن يقرضها إلى حكومته، دائما ما يتخذ ذلك شكل القرض وليس المنحة. ونستطيع اقتفاء أثره في حسابات البنك المركزي، حتى في الفترات الأكثر فوضى مثل في فرنسا بين عامي 1944 و1948. الأمر كله يعتمد هنا أيضًا على ماذا يحدث فيما بعد: إذا ما أدى خلق النقود إلى ارتفاع التضخم، فإن هذا قد يؤدي إلى إعادة توزيع عميقة (فمثلا قد تصبح القيمة الحقيقية للدين العام قريبة من الصفر، ولكن على حساب الأصول الإسمية الخاصة). ويعتمد الأثر الإجمالي على كل من الدخل القومي ورأس المال القومي على أثر تلك السياسة على المستوى الكلي للنشاط الاقتصادي. فقد يكون إيجابيًا أوسلبيًا ، تماما كما في حالة القروض الموجهة إلى منشآت القطاع الخاص. فالبنوك المركزية تعيد توزيع رأس المال النقدي، ولكن ليست لديها القدرة على الخلق الفوري لثروة جديدة.



مم تتكون السياسات النقدية «غير التقليدية» التي تمت تجربتها منذ أزمة عامي 2007-2008؟ في الأزمنة الهادئة، تكتفي البنوك المركزية بالتأكد من أن عرض النقود ينمو بنفس إيقاع النشاط الاقتصادي، بحيث تضمن تضخمًا ضعيفًا -في حدود 1 أو 2 في المائة كل عام. وبشكل ملموس، فهي تخلق نقودًا جديدة عن طريق إقراض البنوك لفترات بالغة القصر -تبلغ عادة بالكاد عدة أيام.

وتسمح تلك القروض بضمان الملاءة المالية للنظام المالي بأسره. حيث لا يمكن أن تتوازن عمليات السحب والإيداع اليومية الهائلة من الودائع والمعاشات والتي يقوم بها القطاع العائلي والشركات في نهاية كل يوم في كل بنك على حدة.

وعليه، فمنذ عام 2008، صار الإبداع الجديد هو المدة الزمنية لتلك القروض الممنوحة للبنوك الخاصة.

فبدلًا من إقراضها لمدد تطول بضعة أيام، صار الاحتياطي الفدرالي والمركزي الأوروبي يقرضها لآجال تصل إلى ثلاثة أشهر أو حتى ستة أشهر -وقد أسفر هذا عن زيادة كبيرة في أحجام تلك القروض خلال الربع الأخير من العام 2008 وبداية 2009. كما شرعت في إقراض الشركات غير المالية بنفس تلك الآجال، خاصة في الولايات المتحدة، مع قروض للقطاع البنكي تصل إلى ما بين تسعة إلى اثني عشر شهرًا، بالإضافة إلى شراء مباشر للسندات التي تطول آجال سدادها نسبيًا.

وبدءًا من عامي 2011-2012، بدأت البنوك المركزية مجددًا في توسيع أشكال التدخل. فقد بدأ المركزي الأوروبي في تطبيق عمليات شراء أذون الخزانة ومختلف السندات الحكومية، مع استفحال أزمة الدين العام في جنوب أوروبا. وكان قد سبقه إلى تطبيقها كل من مجلس الاحتياطي الفدرالي وبنك اليابان وبنك إنجلترا منذ اندلاع الأزمة.

يجب توضيح عدة نقاط متعلقة بتلك السياسات. باديء ذي بدء، تملك البنوك المركزية القدرة على تفادي إفلاس أي بنك أو شركة غير مالية. وذلك عن طريق إقراضه أو إقراضها الأموال اللازمة لدفع المرتبات وشراء المستلزمات. ولكن ليس لديها القدرة على إجبار الشركات على الاستثمار، ولا الأفراد على الاستهلاك، ولا الاقتصاد على أن يعود للنمو. كما أنه ليس لديها القدرة على تحديد معدل التضخم. تسمح السيولة التي وفرتها البنوك المركزية بلا شك بتفادي الكساد والانكماش، ولكن يبقى المناخ الاقتصادي قاتمًا في الدول الغنية مع بداية العقد الثاني من القرن الحالي، خاصة في أوروبا. حيث تؤثر أزمة منطقة اليورو كثيرًا على الثقة. نعم، نجحت حكومات أهم الدول الغنية (الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا، وفرنسا وبريطانيا العظمى) في أن تظل تقترض وفقًا لمعدلات بالغة الانخفاض في عامي 2012-2013 - بالكاد 1 في المائة- وهو ما يشهد على أهمية تلك السياسات الهادفة للاستقرار التي تبنتها البنوك المركزية. ولكن، هذا مؤشر أيضًا على أن مستثمري القطاع



الخاص لا يعرفون جيدًا ماذا يفعلون بتلك السيولة المقترضة وفقًا لمعدلات قريبة من الصفر والتي وفرتها لهم البنوك المركزية، حتى إنهم يفضِّلون أن يعيدوا إقراضها من جديد إلى الحكومات التي يرونها وسيلة أكثر أمانًا لضمان عائد هزيل. ويشير اختلاف معدلات الفائدة تلك، والتي ترتفع في بلاد وتنخفض في أخرى إلى حالة الاقتصاد المريض وغير الطبيعي[639].

تكمن قوة البنوك المركزية في قدرتها على إعادة توزيع الثروات بسرعة فائقة وبنسب لا نهائية. فيستطيع أي بنك مركزي، إذا ما رأى ضرورة، أن يخلق في ظرف ثانية واحدة أي عدد يريده من المليارات ويضعها في يد شركة أو حكومة محتاجة. وفي حالة الضرورة القصوى (فزع مالي، حرب، كارثة طبيعية)، تعتبر هاتان الخاصيتان، السرعة والقدرة اللانهائية على خلق النقود، ميزتين لا تقدران بثمن. فعلى وجه الخصوص لن تستطيع إدارة المالية العامة أبدا أن تفرض ضريبة بمثل هذه السرعة: فهناك ضرورة لتعريف الوعاء الضريبي والمعدلات والتصويت على القانون وجمع الضريبة ثم توقع إمكانية التظلم وهكذا،... وإذا ما انتظرنا هكذا إجراءات لحل أزمة مالية، لكانت البنوك المتعثرة أشهرت إفلاسها.

تلك السرعة في التنفيذ هي القوة الأساسية في يد السلطات النقدية. ويكمن ضعف البنوك المركزية في ضعف قدرتها على تحديد من يستحق الإقراض، وحجم الإقراض وآجال السداد، ثم بعد ذلك إدارة محفظة القروض المالية تلك.

النتيجة الأولية هي أن حجم أعمال البنوك المركزية لا يمكن أن يتجاوز حدًا معينًا. وبشكل ملموس، بعد كل حزم القروض الجديدة والتدخلات المختلفة من قبل البنوك المركزية في أسواق المال منذ عام 2008، نجد أن ميزانيات تلك البنوك تكاد تكون قد تضاعفت. فقد وصل إجمالي حجم الأصول والخصوم المالية إلى 20 في المائة من الناتج المحلي مقابل 10 في المائة قبل الأزمة في حالة الاحتياطي الفدرالي وبنك انجلترا، وما يقرب من 30 في المائة، مقابل 15 في المائة في حالة المركزي الأوروبي. وهي قفزة مهولة بدون شك. ولكننا، في الوقت نفسه، نرى أن تلك المبالغ تظل متواضعة نسبيًا بالمقارنة بمجموع صافي الثروات، والذي يصل إلى أو يتجاوز 500 أو 600 في المائة من الناتج المحلي في معظم الدول الغنية[640].

---

(639) في الدول التي توصف بأنها أقل أمانًا، بلغت معدلات الفائدة مستويات فائقة الارتفاع في عامي 2011-2012 (6-7 في المائة في إيطاليا وإسبانيا، و15 في المائة في اليونان). ويدل ذلك بشكل خاص على هلع المستثمرين وعدم تيقنهم فيما يتعلق بالمستقبل القريب.

(640) يظل مجموع الأصول والخصوم المالية الإجمالية أكثر ارتفاعا، فهو يبلغ عشرًا إلى عشرين سنة من الناتج المحلي في معظم الدول المتقدمة (انظر الفصل الخامس). وبالتالي فلا تملك البنوك المركزية إلا أقل من عشرة في المائة من إجمالي الأصول والخصوم في الدول الغنية. ميزانيات البنوك المركزية لدى الدول الغنية متاحة على الإنترنت وتحدث كل أسبوع أو كل شهر. ونستطيع أن نعرف بالتفصيل كل نوع من الأصول أو الخصوم (ولكن ليس على مستوى كل شركة أو كل بلد مقترض للنقود). ولا =



في المطلق، قد يمكننا بالطبع أن نتخيل مبالغ أكبر. إذ يمكن أن تقرر البنوك المركزية أن تشتري جميع الشركات في بلد ما، وكل العقارات وتمويل التحول إلى الطاقة النظيفة والاستثمار في الجامعات وريادة النشاط الاقتصادي بأسره. ولكن تبقى المشكلة الوحيدة بالطبع هي أن البنوك ليس لديها إدارة مؤهلة من أجل كل هذا، وبالطبع ليس لديها الشرعية الديموقراطية للقيام بمثل تلك الأمور. فقد يكون في يد البنوك القيام بإعادة التوزيع وفقًا لاحتمالات لا متناهية، ولكنها يمكن أن تخطئ التقدير بشكل لا نهائي أيضًا (تمامًا مثل أثر التضخم على اللامساواة)، ومن ثم فإنه من الأفضل ألا تتجاوز حجمًا معينًا. ولهذا تعمل البنوك المركزية في إطار صارم يرتكز على استقرار النظام المالي. وعمليًا، حين تقرر الحكومة أن تساعد قطاعات صناعية أو شركات معينة مثلما حدث مع جنرال موتورز في الولايات المتحدة خلال فترة أعوام 2009-2011، ما كان منها إلا أن تولت هي بنفسها -وليس البنك المركزي- مسألة الإقراض والمساهمات ومختلف الاتفاقات بشأن الأهداف مع الشركة المعنية.

وبالمثل صار الأمر في أوروبا: إذ تعتمد السياسة الصناعية أو الجامعية على الحكومات وليس على البنك المركزي. ليست المسألة هي الاستحالة الفنية، ولكن المسألة هي إشكالية الحوكمة الديمقراطية. فليس اعتباطًا أن الضرائب والموازنات العامة هي أمور تستغرق وقتًا حتى يتم التصويت عليها وتطبيقها: فمن الأفضل ألا يكون هناك مجال للخطأ حينما يتعلق الأمر بمبالغ ضخمة من الثروة القومية.

من ضمن المعضلات العديدة التي تواجه دور البنوك المركزية، هناك مسألتان متعلقتان ببحثنا وتستحقان مناقشات إضافية: من ناحية، التكامل بين الرقابة على البنوك، والضريبة على رأس المال (وهي مسألة ممثلة بشكل ممتاز في الأزمة التي أصابت قبرص أخيرًا)، ومن ناحية أخرى، عيوب البناء المؤسسي السائد الآن في أوروبا، التي تتضح أكثر فأكثر (فالاتحاد الأوروبي بصدد تجربة غير مسبوقة تاريخيًا: محاولة لخلق عملة على نطاق واسع جدًا وبلا دولة.

= تمثل أوراق النقد ولا العملات المعدنية إلا نسبة ضئيلة جدًا من تلك الميزانيات (عادة تبلغ بالكاد 2 في المائة)، بينما الأساس هو مجرد جرّة قلم، سواء تعلق الأمر بحسابات القطاع العائلي لدى البنوك، أم حسابات الشركات أو الحكومات. في الماضي، كانت ميزانيات البنوك المركزية تبلغ أحيانًا 90 إلى 100 في المائة من الناتج المحلي (مثلًا في فرنسا خلال العامين 1944-1945، ثم غرقت هذه الميزانية بعد ذلك في بحر التضخم). وفي صيف عام 2013، بلغت ميزانية بنك اليابان 40 في المائة من الناتج المحلي. للحصول على سلاسل بيانات تاريخية لميزانيات تلك البنوك، انظر الملحق الفني. التفحص في تلك الميزانيات مفيد ويسمح باكتشاف أننا ما زلنا بعيدين عن مستوياتها الأعلى عبر تاريخها. وعلى صعيد آخر، نجد أن التضخم يعتمد على أكثر من عامل، خاصة المنافسة الدولية على الأسعار والأجور، والتي تدفعه حاليًا إلى مستويات خفيضة وتعمل على توجيه أسعار الأصول إلى الأعلى.



الدور الأول للبنوك المركزية والذي لا غنى عنه هو ضمان استقرار النظام المالي. فهي تحتل أفضل موقع للتأكد من سلامة مختلف البنوك كل يوم، حتى تستطيع إعادة تمويلها عند اللزوم، وحتى تتحكم في انتظام عمل نظام المدفوعات. وأحيانًا ما تتلقى يد المساعدة في ذلك من السلطات والهياكل المعنية خصيصًا بالرقابة على البنوك، مثلًا من أجل توزيع التصاريح المطلوبة لتشغيل مؤسسة مالية (فلا يمكن إنشاء بنك في جراج) أو من أجل التحقق من أن النسب الاحترازية prudentiels المطبقة (أي أحجام الاحتياطيات والأصول ذات السمعة الجيدة[641] قليلة المخاطر التي يجب على البنوك الاحتفاظ بها كي تستطيع القيام بعمليات الإقراض أو الاستثمار بهذا القدر أو ذاك في أصول أعلى مخاطرة) في كل البلاد، تعمل البنوك المركزية والسلطات المعنية بالرقابة على البنوك (التي عادة ما تكون تابعة لها) بالتنسيق مع بعضها بعضًا. في المشروع الذي يدرس حاليًا للوحدة البنكية الأوروبية، يفترض أن يلعب المركزي الأوروبي الدور الرئيسي. وفي التعاطي مع أزمات مصرفية معينة عرفت بخطورتها الكبيرة، عملت البنوك المركزية بالاشتراك مع المؤسسات الدولية التي خلقت لأجل هذا الغرض، بدءًا بصندوق النقد الدولي. هذا هو الحال في المثال الشهير الخاص ب»الترويكا» التي ضمت المفوضية الأوروبية والبنك المركزي الأوروبي وصندوق النقد الذي يحاول منذ أعوام 2009–2010 أن يطفيء الأزمة المالية الأوروبية التي تمزج بين أزمة دين حكومي وأزمة مصرفية، خاصة في جنوب أوروبا. وأدى الركود في عامي 2008–2009 إلى تعميق الاستدانة الحكومية، التي كانت بالفعل مرتفعة جدًا عشية الأزمة في معظم الدول (خاصة اليونان وإيطاليا)، وإلى تدهور نتائج أعمال البنوك، خاصة في الدول التي تأثرت بانفجار الفقاعة العقارية (بدءًا بإسبانيا). فالأزمتان متضافرتان لا يمكن فصلهما. تحوز البنوك على أوراق الدَين الحكومي التي لا يعرف قيمتها أحد على وجه الدقة (كانت عملية تخفيض قيمة الديون كبيرة في اليونان، ومهما قيل إن تلك العملية لن تتكرر، فالحقيقة هي أنه من الصعب موضوعيًا التنبؤ بما سيسفر عنه سير الأحداث في مثل تلك الظروف). كما أن الماليات العامة للدول لا تستطيع إلا أن تواصل التدهور طالما امتد الركود الاقتصادي، الذي يعتمد هو نفسه على انسداد النظام المالي والائتمان. ليس لدى الترويكا ولا السلطات العامة في مختلف الدول المعنية الإرسال الآلي للمعلومات المصرفية الدولية ولا «السجل cadastre المالي» اللذان يسمحان لها بتوزيع الخسائر والمجهودات بشكل شفاف وكفء. وتلك واحدة من الصعوبات.

لقد سبق وأثرنا في الفصل السابق حالة إيطاليا وإسبانيا، والصعوبات التي تواجهها

---

(641) هي أصول ذات سمعة جيدة يلجا إلى شرائها مديرو الصناديق في أوقات الاضطرابات المالية، مثل سندات الحكومة في الدول المتقدمة. actifs reputés (المترجمان).



لإقرار ضريبة تصاعدية على رأس المال من أجل إصلاح ماليتهما العامة. كما أن حالة اليونان أكثر تطرفًا. كل العالم يطالب اليونان بأن يدفع أغنياؤها من المواطنين الضرائب. فالفكرة رائعة بلا أي شك. ولكن المشكلة هي أنه في غياب التعاون الدولي المناسب، لا تملك اليونان وحدها أي وسيلة لفرض ضريبة عادلة وكفئة، طالما ظل في استطاعة المواطنين الأغنياء أن ينقلوا ثرواتهم إلى الخارج، وفي العادة إلى دول أوروبية أخرى.

إلا أن السلطات الأوروبية والدولية لم تتخذ في أي لحظة الإجراءات التي تسمح بتوفير مثل هذا الإطار التشريعي والقضائي[642]. والنتيجة، هي أنه في ظل نقص الموارد الضريبية الملائمة، تجد اليونان نفسها، مثل بلاد أخرى معنية بالأزمة، مضطرة إلى إيجاد موارد عن طريق التخلص مما تبقى من الأصول الحكومية، عادة بثمن بخس، وهذا بلا شك أفضل بالنسبة للمشترين المعنيين -سواء كانوا يونانيين أم من جنسيات أخرى- من دفع الضرائب.

هناك حالة مثيرة للاهتمام بشكل خاص، وهي الأزمة القبرصية في مارس 2013. وقبرص هي جزيرة من مليون نسمة، انضمت للاتحاد الأوروبي في عام 2004، ثم إلى منطقة اليورو في عام 2008. ولطالما نال قطاعها المصرفي الثناء، ربما بسبب الودائع الأجنبية الكبيرة، وخاصة الروسية، التي جذبها انخفاض الضرائب وضعف رقابة السلطات المحلية. ووفقا للتصريحات التي أدلى بها مسؤولو الترويكا، فإن تلك الودائع الروسية تضم مبالغ ضخمة تعود لأفراد. نستطيع أن نتخيل أنها تعود للأوليجارك الذين تصل ممتلكاتهم إلى عشرات الملايين من اليوروهات أو حتى مليارات اليوروهات، إذا ما اعتمدنا على التصنيفات المنشورة في المجلات. المشكلة هي أنه لا السلطات الأوروبية ولا صندوق النقد قد نشرا أي إحصاء حتى ولو تقريبي لها. والأرجح هو أن تلك السلطات نفسها لا تعلم الكثير، لسبب بسيط هو أنها لم تتبن الوسائل التي تمكنها من إحراز أي تقدم في هذه المسألة المركزية. لا يساعد ذلك الظلام على حل سلمي ورشيد لمثل هذا النوع من النزاعات. في الحقيقة، المشكلة هي أن البنوك القبرصية لم تعد تملك الأموال التي تظهر في ميزانياتها. إذ إن تلك المبالغ، على ما يبدو، قد استثمرت في أوراق يونانية، والتي بدورها فقدت بعضًا من قيمتها، إضافة إلى استثمارات عقارية جزء منها وهمي. ومن الطبيعي أن تتردد السلطات الأوروبية في استخدام أموال دافعي الضرائب الأوروبيين في إعادة ملء خزائن البنوك القبرصية بدون مقابل، خاصة إذا تعلَّق الأمر في النهاية بإعادة ملء خزائن المليونيرات الروس. وبعد أشهر من التفكير، طرأت لأعضاء الترويكا فكرة كارثية، وهي اقتراح بفرض ضريبة على كل الودائع المصرفية، بالمعدلات الآتية: 6.75 في المائة حتى 100 ألف يورو و9.9 في المائة لما فوق

(642) كما سبق وأن لاحظنا في الفصل السابق، لقد بدأت أخيرًا في عام 2013 المناقشات حول تغييرات محتملة في التشريعات الأوروبية فيما يخص الإرسال الآلي للمعلومات البنكية، وما زال أمامها شوط طويل قبل أن تثمر.



ذلك. تبدو الفكرة لطيفة، إذ إنها تشابه ضريبة تصاعدية على رأس المال. ولكن مع فارقين مهمين. أولًا، ليست تلك التصاعدية الخفيفة إلا وهم. ففي النهاية، وجد الجميع أن الأمر ليس سوى فرض ضريبة على المدَّخر القبرصي الصغير الذي يملك 10 آلاف يورو والمحتكر الروسي الذي يملك 10 ملايين يورو. ثانيًا، لم تقدم السلطات الأوروبية ولا الدولية، والتي تدير الملف، تعريفا دقيقا للقاعدة الضريبية، ويبدو كما لو أن الودائع المصرفية بالمعنى الضيق للكلمة هي وحدها المعنية، وأنه كان من الكافي أن تنتقل تلك الأصول إلى حساب أوراق مالية في شكل أسهم أو سندات، أو إلى أصول مالية أو عقارية كي يتم التهرب من تلك الضريبة تمامًا.

في قول آخر، لو أن تلك الضريبة قد طبقت، لكانت اتسمت بالرجعية الشديدة، بحكم تكوينها وإمكانات إعادة توجيه المحافظ الأكبر. وهكذا، بعد أن أقرها كل أعضاء الترويكا وسبعة عشر وزير مالية للدول أعضاء منطقة اليورو بالإجماع، تم رفضها شعبيا بمنتهى الحزم. وهكذا تم تطبيق حل آخر، وهو إعفاء الودائع الأقل من 100 ألف يورو (وهو للعلم المبلغ المضمون المتوقع في مشروع الوحدة المصرفية الأوربية الجاري تطبيقه). ومع ذلك ظلت طرق التطبيق غير معرفة بشكل دقيق إلى حد ما. إذ يبدو أن المنهج يقضي بالتطبيق بالتدريج، وليس كل البنوك مرة واحدة، بدون أن نعرف على وجه الدقة معدلات الضريبة ولا الأوعية الضريبية المعنية. توضح لنا هذه الأحداث المثيرة للاهتمام حدود حركة البنوك المركزية والسلطات المالية. إذ تكمن قوتها في سرعة حركتها، ويكمن ضعفها في محدودية قدرتها على دقة استهداف إعادة التوزيع التي تقوم بها. والنتيجة هي أن الضريبة التصاعدية على رأس المال ليست مفيدة كضريبة دائمة وحسب، بل يمكنها أيضًا أن تلعب دورًا مركزيًا في شكل استقطاع استثنائي (وفقا لمعدلات من الممكن أن تكون مرتفعة إلى حدٍ ما) وذلك في إطار علاج الأزمات البنكية الكبرى. في الحالة القبرصية، فإن مطلب بذل الجهد من قبل المدَّخرين ليس بالضرورة بالأمر الصادم، بما أن البلد بأجمله عليه مسؤولية في استراتيجية التنمية التي اختارتها حكومته. ولكن الصادم حقًا، هو أن لا أحد يبحث عن الوسائل التي من شأنها تطبيق توزيع عادل وشفاف وتصاعدي للجهود. الخبر السار هو أن هذا قد يؤدي إلى أن تدرك السلطات الدولية محدودية الأدوات التي تستخدمها. فإذا ما سألنا المسؤلين المعنيين لماذا كان مقترحهم بفرض ضريبة قبرصية خفيفة التصاعدية على وعاء ضريبي محدود، ستكون الإجابة الفورية هي أن لا أحد يملك المعلومات المصرفية اللازمة لتطبيق تدرج أكثر تصاعدية[643]. أما الخبر السيء فهو نقص همَّة السلطات المعنية في علاج هذه

(643) من أجل تطبيق تدرج أكثر تصاعدية، لا غنى عن تجميع المعلومات عن كل الأصول المملوكة لنفس الشخص في حسابات مختلفة وفي بنوك مختلفة (ويستحسن في قبرص وسائر الدول الأوروبية). ميزة الضريبة قليلة التصاعدية هي أنه يسهل تطبيقها على مستوى كل بنك على حدة.



المشكلة، في حين أن الحل الفني متاح. ليس من المستبعد أبدًا أن تثير الضريبة التصاعدية على رأس المال تحفظات أيديولوجية محضة، وألا يكون من الممكن تجاوز تلك العقبة.

اليورو: عملة بلا دولة للقرن الواحد والعشرين؟

تطرح مختلف الأزمات المصرفية في جنوب أوروبا سؤالا أكثر عمومية، عن أسلوب بناء الاتحاد الأوروبي. كيف توصلنا إلى ابتكار عملة بلا دولة ولأول مرة في التاريخ بهذا الحجم؟ بما أن الناتج المحلي الأوروبي يمثل ما يقرب من ربع الناتج المحلي العالمي بأرقام عام 2013، فإن السؤال يهم الناس عمومًا، وليس فقط سكان المنطقة.

عادة ما تكون الإجابة عن هذا السؤال هي أن اليورو، الذي تقرر في معاهدة ماستريخت في 1992، في زخم سقوط حائط برلين وتوحيد ألمانيا، وصار متاحًا في ماكينات الصراف الآلي في الأول من يناير عام 2002، لم يكن إلا مرحلة ضمن عملية طويلة. فالوحدة النقدية تؤدي بشكل طبيعي إلى الوحدة السياسية، والضريبية، ووحدة الموازنة، وتعاون أوثق ما يكون بين الدول الأعضاء. يكفي الصبر وعدم حرق المراحل. هذا صحيح إلى حد ما. ولكن يبدو لي مع ذلك أنه مع الإصرار على رفض وضع مسار محدد للغاية المرغوبة، والإصرار على الرفض الدائم للنقاش الدقيق حول المسار والمراحل ونقطة الوصول، فإن العملية بأسرها معرضة للخروج عن النهج.

إذا كانت أوروبا قد توصلت إلى ابتكار اليورو بلا دولة في عام 1992، فلم يكن هذا بسبب البراجماتية فقط. ولكن أيضًا بسبب أن ذلك الترتيب المؤسسي كان قد تم طرحه في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، في لحظة كان يسود فيها تخيل أن الدور الوحيد للبنوك المركزية هو مشاهدة القطارات تمر، أي التأكد من أن التضخم يظل محدودًا. فبعد الركود التضخمي الذي ساد في السبعينات، اعتقدت الحكومات، وكذلك الرأي العام، أن البنوك المركزية عليها أولًا أن تكون مستقلة عن السلطة السياسية وأن تعمل على تحقيق هدف واحد، وهو استهداف تضخم منخفض. وهكذا تم التوصل إلى تبني عملة بلا دولة وبنك مركزي بلا حكومة. ولكن أزمة العام 2008 اقتلعت تلك الرؤية الساكنة للبنوك المركزية، حيث أعاد الجميع اكتشاف الدور الحاسم الذي تلعبه تلك المؤسسات في حالة الأزمة العميقة، والطابع غير الملائم بالمرة للترتيب المؤسسي الأوروبي.

حتى لا يساء فهمي، وأخذا في الاعتبار القدرة اللانهائية على خلق النقود التي تملكها البنوك المركزية، من المشروع تمامًا أن يتم تلجيمها بقواعد صارمة ومهام معرَّفة بدقة. فكما أنه لا أحد يرغب في أن تُعطي لرئيس الدولة السلطة في أن يعزل ويبدل أساتذة الجامعات ورؤسائها كما يحلو له (ناهيك عن مضمون ما يدرسونه)، لا يوجد أي شيء صادم في فرض تلك القيود القوية على علاقات السلطة السياسية بالسلطات النقدية. كما تجدر الدقة فيما



يتعلق بحدود استقلالية الأخيرة. ولا أحد على حد علمي قد اقترح على مر العقود الأخيرة أن تُعطى البنوك المركزية مجددًا الوضعية الخاصة التي نعمت بها في عدد من البلاد حتى الحرب العالمية الأولى، أو حتى التي استمرت عموما حتى عام 1945[644].

بشكل ملموس، بعد أن صارت البنوك المركزية مؤسسات عامة، صار القائمون على البنوك المركزية يُختارون من قبل الحكومات، وأحيانًا البرلمانات. وعادة ما يكونون غير قابلين للعزل طوال فترة تفويضهم (عادة ما تتراوح بين خمس إلى ست سنوات)، ولكن هذا لا يعني أنه لا يمكن تغييرهم عند نهاية تلك المدة إذا ما اعتبرت سياستهم غير ملاءمة، وهو ما يمثل إجراءً للسيطرة السياسية.

بشكل عملي، على القائمين على مجلس الاحتياطي الفدرالي وبنك اليابان وبنك إنجلترا أن يعملوا في تناغم مع حكوماتهم الشرعية والمنتخبة ديموقراطيًا. وبشكل خاص، في كل من تلك البلاد، لعب البنك المركزي دورًا مفتاحيًا في استقرار معدل الفائدة على الدَين العام عند مستوى منخفض ويسهل التنبؤ به. أما في حالة البنك المركزي الأوروبي، فإنه يواجه صعوبات من نوع خاص. بادئ ذي بدء، قوانين العمل التي يعمل من خلالها المركزي الأوروبي مقيّدة أكثر من غيرها: أخذ استهداف التضخم مكان هدف التوظيف الكامل وهدف النمو، مما يعكس الإطار الأيديولوجي الذي نشأ في ظله. وبشكل أهم، تمنع تلك القواعد المركزي الأوروبي من أن يقوم بدور المستحوذ على القروض الحكومية في لحظة طرحها: إذ عليه أولًا أن يترك البنوك الخاصة تقرض البلاد الأعضاء في منطقة اليورو (بالطبع وفقًا لمعدل أعلى من ذلك الذي يقرض به المركزي الأوروبي البنوك الخاصة)، ثم إعادة شراء تلك الأوراق المالية من السوق الثانوية، وهو ما انتهى إلى فعله في حالة دول جنوب أوروبا بعد تردد شديد[645]. بشكل عام، من الأكيد أن الصعوبة الأساسية هي أن المركزي الأوروبي يواجه 17 حكومة قومية، ومن الصعب بالتالي أن يقوم بدوره في الدفع في الاستقرار في مثل هذا السياق. فإذا ما كان على مجلس الاحتياطي الفدرالي أن يختار كل يوم بين الدَين في ويومينج وكاليفورنيا ونيويورك، ويقرر بشأن المعدلات والكميات بحسب

---

(644) على سبيل المثال، في فرنسا، لعب أكبر مائتي مساهم بحكم القانون دورًا مركزيًا في حوكمة بنك فرنسا في فترة أعوام 1803-1936 وقاموا واقعيًا بتحديد السياسة النقدية للبلد. تمت إعادة النظر في هذا الدور بعمق من قبل الجبهة الشعبية (لم يعد المحافظون ونواب المحافظين، الذين تعينهم الحكومة، بحاجة إلى المساهمين)، وذلك قبل التأميم الكامل والنهائي في عام 1945. منذ ذلك التاريخ، لم يعد بنك فرنسا يعتمد على المساهمين الخاصين، وصار مؤسسة عامة صرفة، كما هو حال معظم البنوك المركزية في العالم.

(645) إحدى أهم اللحظات في الأزمة اليونانية هي الإعلان الذي قام به المركزي الأوروبي في ديسمبر عام 2009 بأنه لن يقبل بعد ذلك أن يضمن أذون الخزانة اليونانية إذا ما قامت وكالات التصنيف الائتماني بتخفيض تصنيف اليونان (في حين أنه لا شيء في قوانين عمل البنك المركزي الأوروبي يرغمه على شيء من هذا القبيل).



رؤيته عن التوتر في كل سوق معينة، تحت الضغط الخاص بكل منطقة على اختلافها، كان سيصعب عليه أن يضع سياسة نقدية سليمة. ومنذ بدء العمل باليورو في عام 2002 وحتى عامي 2007-2008، كانت معدلات الفائدة واحدة في مختلف الدول. لم يكن أحد يتوقع أي خروج محتمل من اليورو، لذا بدا أن كل شيء يعمل على ما يرام. ولكن منذ أن اندلعت الأزمة المالية العالمية، تباينت معدلات الفائدة تباينًا شديدًا. وعليه صار يجب قياس فداحة العواقب على الموازنات العامة. فحين يناهز الدَّين الناتج المحلي الإجمالي، فإن اختلافًا ضئيلًا لا يتجاوز بضعة نقاط في معدلات الفائدة يصبح له تبعات لا يمكن إغفالها. وفي مواجهة غياب اليقين الناتج عن ذلك، يصعب تنظيم حوار ديمقراطي صادق حول الجهود اللازمة لإصلاحات لا غنى عنها تتعلق بالدولة الاجتماعية.

بالنسبة لدول جنوب أوروبا، فليس أمامها فعلًا إلا أسوأ مزيج من الخيارات. قبل دخول اليورو، كان من الممكن أن يتم تخفيض قيمة العملة، وهو ما كان يسمح على الأقل باستعادة القدرة التنافسية وتنشيط الاقتصاد. وتعتبر المضاربة على معدلات الفائدة القومية بشكل ما أكثر زعزعة للاستقرار النقدي من المضاربات التي كانت بين العملات الأوروبية. وخاصة منذ أن تضاعف حجم الإقراض الأجنبي الذي تمنحه البنوك، لدرجة أن حركة ذعر بين مجموعة محدودة من العاملين في السوق تكفي لأن تولِّد حركات أكبر كثيرًا في بلد على مستوى اليونان أو البرتغال أو أيرلندا، أو حتى مثل إيطاليا وإسبانيا.

وفقا لأي منطقٍ كان، ينبغي أن يتم تعويض فقدان السيادة النقدية عن طريق إتاحة دين عام آمن وذي معدل فائدة منخفض وسهل التوقع.

مسألة توحيد أوروبا

يسمح تجميع الديون العامة لكل دول منطقة اليورو - أو على الأقل كل الدول التي ترغب في ذلك- بالخروج من كل تلك التناقضات. ويعتبر الاقتراح الألماني «صندوق الانعتاق من الدين» سابق الذكر نقطة انطلاق جيدة، ولكن ينقصها الشق السياسي[646]. بشكل ملموس، من المستحيل أن يتقرر مقدمًا، قبل الموعد بعشرين عامًا، ما سيكون عليه الإيقاع الدقيق «للانعتاق من الدَين Redemption»، أي الإيقاع الذي وفقًا له سيؤول رصيد الدَّين المشترك إلى المستوى المستهدف. الأمر كله يعتمد على محددات متعددة بدءًا بالظروف الاقتصادية. وعليه، من أجل وضع إيقاع التخلص المتبادل من الدَين المشترك،

(646) هناك عيب آخر، فني، يتعلق بصندوق الانعتاق من الدَين، ويظهر حين نأخذ في الاعتبار حجم تدوير الدَين (جزء كبير من الدَين ذو أجل سداد يطول لعدة سنوات، ويجب تجديده بشكل منتظم، خاصة في إيطاليا)، عندها سرعان ما سنصل لسقف نسبة الدَين إلى الناتج المحلي الإجمالي والمحدد بـ 60 في المائة في غضون بضع سنوات، وهكذا من الأفضل أن يجري إسقاط متبادل للديون الحكومية بين الدول وبعضها بعضًا.



أي في النهاية حجم عجز الموازنة في منطقة اليورو، يجب إنشاء برلمان حقيقي مختص بالموازنة في منطقة اليورو. والطريقة الأفضل هي أن يتم إنشاؤه عن طريق نواب البرلمانات القومية، بحيث يتم تأسيس سيادة برلمانية أوروبية من خلال شرعيات ديمقراطية قومية[647]. مثل كل البرلمانات، ستتخذ هذه الغرفة القرارات بالأغلبية، بعد مناقشات عامة ومواجهات. سنرى قرارات صادرة عنه، قد لا تكون مثالية، ولكن على الأقل سنعرف ماذا تقرر ولماذا، وهو إنجاز ليس بالقليل.

يبدو ذلك تطورًا أفضل من بديل الاعتماد على البرلمان الأوروبي الحالي، والذي يعيبه أنه يعتمد على 27 دولة (عدد منها لا ينتمي لمنطقة اليورو، ولا يرغب في هذه المرحلة في مواصلة التكامل الأوروبي). كما أنه يلتف بشكل واضح على سيادة البرلمانات القومية، ويبدو الأمر إشكاليًا إذا ما تعلق الأمر بقرارات عن عجز الموازنات العامة. ويوضح ذلك لماذا ظل دائمًا انتقال الكفاءات إلى البرلمان الأوروبي محدودًا للغاية، وسيظل كذلك لفترة طويلة. آن الأوان لأن نستعين بغرفة برلمانية تتواكب مع إرادة التوحيد التي عبرت عنها دول منطقة اليورو (واتخذت تلك الرغبة شكلها الأوضح في التنازل عن السيادة على عملاتها، بشرط قياس العواقب). من الممكن وضع عدة ترتيبات مؤسسية مكملة. في ربيع عام 2013، أعادت السلطات الإيطالية الاعتبار إلى الاقتراح المقدم منذ عدة سنوات من قبل المسؤولين الألمان الذي يتعلق بالانتخاب العام المباشر لرئيس الاتحاد الأوروبي، وهو اقتراح يجب أن يقترن بالطبع بتوسيع صلاحياته.

إذا ما نشأ برلمان الموازنة ليصوت على عجز منطقة اليورو، سيكون لزامًا أن يكون هناك وزير مالية أوروبي خاضع للمساءلة أمام هذا البرلمان، ويضع بين أيديه مشروعًا للموازنة وللعجز. الأكيد هو أن منطقة اليورو لن يمكنها العيش دون إقرار عام وسيادي لخياراتها الاستراتيجية الخاصة بالموازنة، وذلك عبر مساحة برلمانية. هذه المؤسسة من شأنها بشكل عام أن تناقش الخروج من الأزمة المصرفية المالية. لا يمكن لنصائح رؤساء الدول أو وزراء المالية أن تكون بديلا عن ذلك. فاجتماعاتهم سرية، ولا تعطي أي مجال للنقاش العام والمعارضة، ودائما ما تنتهي إلى بيانات انتصار ليلية معلنة عن إنقاذ أوروبا، في حين أن المشاركين أنفسهم لا يبدو أنهم يدركون تمامًا ما توصلوا إليه. ويعتبر القرار بشأن الضريبة القبرصية مثالًا معبرًا: فعلى الرغم من إقرارها بالإجماع فإنه لا أحد أراد أن يتبناها علنيا[648].

---

(647) من الممكن أن يتألف هذا البرلمان من خمسين عضوًا عن كل بلد كبير من منطقة اليورو، بشكل متناسب مع عدد سكان الدول. ومن الممكن أن يتم اختيار الأعضاء من اللجان المختصة بالمالية العامة والشئون الاجتماعية في كل برلمان قومي، أو أي طريقة أخرى. تنص المعاهدة الأوروبية الجديدة التي تم تبنيها في عام 2012 على «مؤتمر البرلمانات القومية»، ولكنه تجمع ذو دور استشاري فقط، بلا أي سلطات تخصه، ومن باب أولى لا ديون مشتركة.

(648) الرواية الرسمية هي أن الموافقة على تلك الضريبة شبه الموحدة flat على الودائع جاءت بناء على =



قد يكون مثل هذا الوضع أهلًا تمامًا لأوروبا وقت انعقاد مؤتمر فيينا (عام 1815)، ولكنه غير ملائم للقرن الحادي والعشرين. تشير المقترحات الألمانية والإيطالية السابق ذكرها إلى إمكانية تحقق بعض التقدم، ولكن من الصادم أن نجد أن فرنسا غائبة عن هذا الجدل، حتى مع تبدل الحكومات[649]، مع أنها سباقة إلى الحديث[650] عن دروس التضامن الأوروبي، خاصة فيما يتعلق بالإلغاء المتبادل للديون. وبدون أي تقدم في هذا الاتجاه، من الصعب تخيل وجود حل طويل الأجل لأزمة منطقة اليورو.

بالإضافة إلى الدَين المشترك والعجز، توجد بالطبع وسائل أخرى تتعلق بالموازنة وبالضرائب لا يستطيع كل بلد على حدة أن يتحمل ثمنها، ومن المنطقي تمامًا أن يتم التشارك فيه أيضًا. المثال الأول الذي يتبادر إلى الذهن هو الضريبة التصاعدية على رأس المال، والتي حللناها في الفصل السابق. مثال آخر أكثر وضوحًا هو الضريبة على أرباح الشركات. هذه الضريبة هي بلا شك أشرس ما تتنافس عليه الدول الأوروبية منذ بدء التسعينات. بل لقد أقامت عدة دول صغيرة استراتيجيتها للتنمية وللتنافسية الدولية بناء على معدل ضئيل للضريبة على أرباح الشركات كأحد المحاور الرئيسية، مثل أيرلندا ثم دول شرق أوروبا.

من حيث المبدأ، في نظام ضريبي أمثل يقوم على النقل الآلي للمعلومات البنكية الموثوقة، لن تلعب الضرائب على الشركات سوى دور محدود. فستكون مجرد استقطاع مؤقت من المنبع لحساب الضريبة على الدخل (أو الضريبة على رأس المال) التي يدفعها أي فرد مساهمًا كان أم مقرضًا (مالكًا لسهم أو لسند)[651]. المشكلة في التطبيق العملي هي أن هذا الاستقطاع

= اقتراح من الرئيس القبرصي، والذي أراد أن يفرض ضرائب باهظة على صغار المودعين تفاديًا لهروب أموال كبار المودعين. لا شك أن ذلك كان الهاجس إلى حد كبير، وهو ما يوضح تمامًا أزمة الاقتصادات الصغيرة، التي تريد الاحتفاظ بمكانها في المنافسة، في مواجهة العولمة. وأحيانًا ما تكون على استعداد لتسليم نفسها للتنافس الضريبي الشرس لجذب رؤوس الأموال، حتى تلك غير المرغوب فيها. المشكلة هي أننا لن نعلم عن ذلك أي شيء، فكل التفاوض يقع خلف الأبواب المغلقة.

(649) يقول التفسير المعتاد إن الحكام الفرنسيين مصدومون من الأزمة التي تعرضوا لها جراء استفتاء عام 2005، على اتفاقية الدستور الأوروبي. هذا التبرير غير مقنع، خاصة وأن قواعد هذا الدستور قد تم تبنيها فيما بعد دون المرور عبر طريق الاستفتاء، وأنه لا يحتوي على أي ابتكارات ديمقراطية بل إنه يركز السلطة الكاملة في يد مجلس رؤساء الدول والوزراء، وهو ما يتجسد اليوم في أوروبا العاجزة.

(650) تتبنى الحكومة الفرنسية الحالية خطابًا داعمًا للإلغاء المتبادل للديون المشتركة، ولكنها لم تقدم من جانبها أي مقترحات. وتخدع نفسها بأن كل بلد يستطيع أن يقرر بنفسه أي كمية من الديون المشتركة التي يود طرحها. من المستحيل أن يحدث أي إلغاء متبادل للديون دون التصويت على عجز مشترك (ومن الممكن أن تحتفظ كل دولة بدين خاص بها، مثل حالة الولايات والمحليات في الولايات المتحدة). دأب رئيس البوندسبانك على أن يذكر في الإعلام أنه لا يمكن اقتسام نفس بطاقة الائتمان دون أن يكون هناك أيضًا اختيار مشترك لكمية الإنفاق. من الممكن أن يعود تراجع التفكير في الوحدة السياسية الأوروبية في فرنسا عنه في ألمانيا أو إيطاليا، إلى ثقافة المؤسسة الرئاسية الفرنسية.

(651) تسمح الضريبة التصاعدية على الدخل أو رأس المال بتدريج المعدل بحسب مستوى الدخل أو رأس المال الفردي (في حين أن الضريبة على الشركات هي ضريبة ذات عائد موحد على كل الارباح المحققة، سواء كان المستثمر كبيرًا أم صغيرًا)، لذا فهي أفضل.



عادة ما يشهد إعفاءات من كل نوع، بحيث تحظى الشركات بضرائب على الأرباح أقل كثيرًا من المستوى الذي يدفعه الأفراد عن دخولهم. ولهذا يجدر فرض معدل كبير من المنبع في حالة الضرائب على الشركات. والحل الأفضل هو أن تعطي الشركات إقرارًا ضريبيًا موحدًا عن أرباحها على مستوى أوروبا، ثم تقتسم الدول فيما بعد الحصيلة وفقًا لمعيار يحد من تلاعب الشركات الحالي حين تقدم إقرارات كل فرع من فروع الشركة على حدة.

مشكلة النظام الحالي هي أنه يسمح للشركات العالمية أن تدفع ضرائب مضللة تمامًا، عن طريق أن تركز أرباحها في الفرع الوهمي الذي تنشئه في أرض أو بلد يفرض ضرائب قليلة، بضمير مرتاح ولا يترتب على ذلك أي مسؤولية قانونية[652].

من الأفضل إذن ترك فكرة إمكانية تحويل الأرباح إلى مكان معين أو بلد معين، وأن يقتسم الجميع الحصيلة الضريبية على أساس حجم المبيعات والمرتبات. لكن هناك مشكلة مرتبطة بذلك، وتطرح نفسها في حالة الضريبة على رأس المال الفردي. حيث إن المبدأ العام المتبع في معظم الاتفاقات الضريبية هو مبدأ الإقامة: يفرض كل بلد الضرائب على الدخول والثروات الخاصة بالأشخاص المقيمين فيه لمدة تتجاوز ستة أشهر في السنة. ولكن صار من الصعب تطبيق هذا المبدأ العملي على مستوى أوروبا، وخاصة في المناطق الحدودية (مثلًا بين فرنسا وبلجيكا). ودائمًا ما كانت معظم الثروة تخضع للضريبة بحسب موقع الأصل وليس محل إقامة حائزها. على سبيل المثال، تدفع الضريبة العقارية في فرنسا عن مبنى باريسي حتى لو كان مالكه يعيش في آخر بقاع الأرض، وأيًا كانت جنسيته.

ينطبق نفس المبدأ على الضريبة على الثروة، ولكن فقط فيما يخص الثروة العقارية. غير أنه لا شيء يمنع من أن تطبق أيضًا على الأصول المالية، بحسب موقع النشاط الاقتصادي الخاص بالشركة المعنية. وكذلك الأمر بالنسبة لأوراق الدَّين الحكومي. حتى يمكن مد مبدأ «محل رأس المال» إلى الأصول المالية (بدلًا من «محل إقامة حائزه»)، يجب حتمًا العمل بالنقل الآلي للمعلومات البنكية، بما يسمح بتتبع الهياكل المعقدة للملكية القائمة على الأسهم. لذا

(652) إذا كان لنا أن نصدق بعض تصريحات المسؤولين في شركات، مثل جوجل، يبدو لسان حالهم وكأنهم يقولون: «إننا نثري الشركة أكثر مما نغني جيوبنا بالأرباح والمرتبات، لذا فأقل القليل هو الا ندفع إلا ضرائب قليلة». قد يكون من المشروع تمامًا أنه إذا كانت شركة ما أو شخص ما يضيف إلى الاقتصاد رفاها إضافيا يتجاوز السعر الذي يبيع به منتجاته، أن تدفع تلك الشركة أو الشخص ضرائب قليلة، أو حتى أن تحصل على دعم (هذا هو ما يسمى بـ«الآثار الخارجية الموجبة externalités positives»). ولكن المشكلة أن كل واحد يصبح صاحب مصلحة في أن يدعي بأنه جالب الهناء لكل الكون من حوله. إلا أن جوجل مثلًا لم تفعل ما كان ينبغي لها أن تفعل، بأن تقدم دراسة توضح بالفعل حجم آثارها الخارجية الموجبة على الاقتصاد ككل. في كل الأحوال، بالتاكيد من الصعب أن ننظم الحياة المشتركة في عالم يحاول كل واحد فيه أن يقدر بنفسه المعدل الذي سيدفعه من الضريبة.



تطرح تلك الضريبة مسألة الشركات متعددة الجنسيات إضافة إلى ما سبق(653). كل ما سبق من أسئلة لا يمكن الإجابة عنها بشكل مناسب إلا على المستوى الأوروبي (بل العالمي). لذا يجدر أن يناقشها برلمان موازنة أوروبي خاص بمنطقة اليورو، معني بهذا النوع من الأدوات.

هل ما أطرحه هنا هو نوع من اليوتوبيا، عالم مثالي افتراضي؟ ليس أكثر من ادعاء خلق عملة بلا دولة على أية حال. فمنذ اللحظة التي تخلت فيها الدول عن سيادتها على عملتها، بدا لزامًا أن تستعيد تلك الدول السيادة الضريبية على أمور صارت بعيدة عن يد الدول القومية، مثل سعر الفائدة على الدَين العام، الضريبة التصاعدية على رأس المال، أو الضريبة على أرباح الشركات متعددة الجنسيات. يجب أن تكون الأولوية اليوم لدى الدول الأوروبية هي بناء سلطة عامة على مستوى القارة، قادرة على أن تأخذ في يدها أمر تلجيم رأسمالية الميراث والمصالح الخاصة، والتقدم بالنموذج الاجتماعي الأوروبي الذي عرفه القرن العشرون، خاصة أن الخلافات بين النماذج القومية المختلفة هي بالفعل ثانوية، طالما ظلّ الهدف الأكبر هو إحياء النموذج المشترك الذي ناقشناه هنا(654).

علينا أيضًا أن نؤكد أنه في غياب مثل تلك الوحدة السياسية الأوروبية، فإن الأغلب أن تستمر قوى المنافسة الضريبية في التأثير على مجرى الأمور.

من الخادع أن نتصور أننا قد وصلنا لنهاية التنافس الضريبي. حيث أن الوضع مهيأ للخطوات القادمة من سباق التتابع من أجل تخفيض الضريبة على الشركات، خاصة مع مشاريع من نوع «إيس ACE»، والتي قد تؤدي إلى إلغاء الكامل للضريبة على الشركات في أجل قصير(655). بدون التهويل من الأمر، يبدو لي من **المهم** أن ندرك أن المسار الطبيعي

---

(653) هناك اقتراح حديث بفرض ضريبة عالمية على الثروة على الشركات متعددة الجنسيات. ميزتها أنها ستكون مستقلة عن الجنسيات، وبالتالي هي طريقة لحماية الحق في تعدد الجنسيات. في هذا الموضوع انظر:
P. WEIL, Let Them Eat Slightly Less Cake : An International Tax on the Wealthiest Citizens of the World, Policy Network, 2011.

(654) تقترب هذه النتيجة من تلك التي توصل إليها دي. رودريك، والتي تقول بأن الدولة القومية والديمقراطية والعولمة تشكل ثلاثيًا غير مستقر في القرن الواحد والعشرين (فأحد تلك المفاهيم الثلاثة يجب أن يتنحى أمام المفهومين الآخرين، ولو جزئيًا). انظر:
D. Rodrik, The Globalization Paradox. Democracy and the Future cif the World Economy, Norton, 2011.

(655) تم تبني نظام Allowance for Corporate Equity ACE أو بدل أسهم الشركة في بلجيكا عام 2006 (ونتج عنه الكثير من حالات التغيير الوهمي في مقرات الشركات)، ويرجع إلى السماح بخصم نسبة من الربح الخاضع للضريبة تعرف بالعائد «الطبيعي» على الأسهم. يقدم هذا النظام على أنه المعادل الطبيعي لاختصام الفوائد، وهو بمثابة وسيلة فنية للمساواة بين شروط فرض الضريبة على الأسهم وعلى السندات. ولكن توجد وسيلة أخرى للقيام بهذا الأمر، وهي متبعة في ألمانيا (وحديثا في فرنسا)، وهي العمل على الحد من اختصام الفوائد. بعض المنضمين إلى النقاش، مثل صندوق النقد الدولي والمفوضية الأوروبية -إلى حد ما- يدعون أن الحلين متساويين، في حين أنهما ليسا كذلك: فهناك احتمال كبير أن تختفي الضريبة إذا ما اختصمنا العائد «الطبيعي» على كل من الأسهم وعلى السندات.



للتنافس الضريبي سيقود إلى هيمنة الضرائب على الاستهلاك، أي نحو النظام الضريبي الذي ساد في القرن التاسع عشر، الذي لا يسمح بأي تصاعدية، ويحابي عمليًا أولئك الذين لديهم القدرة على الادِّخار أو تغيير محل الإقامة، أو كليهما معًا[656]. مع ذلك يمكن ملاحظة أن هناك بعض التعاون في مجال الضرائب، على غرار ذلك الذي رأيناه في مشروع الضريبة على المعاملات المالية، والتي يمكن أن تصبح واحدة من أول الضرائب التي يمكن أن توصف بأنها «أوروبية». حتى لو كانت أهمية تلك الضريبة أقل كثيرًا من الضريبة على رأس المال، أو الضريبة على الأرباح (سواء من حيث الحصيلة أم الأثر التوزيعي)، فإن ذلك التطور لهو مؤشر على أن لا شيء مقدر ومكتوب[657]. دائمًا ما اخترع التاريخ السياسي والضريبي دروبه الخاصة.

الحكومة وتراكم رأس المال في القرن الحادي والعشرين

بعيدًا عن القضايا الآنية الخاصة بالتركيبة الأوروبية، لنرجع خطوة إلى الوراء لنسأل أنفسنا: **في مجتمع مثالي، ما هو المستوى المناسب للدين العام؟ فلنقلها بوضوح: لا توجد** إجابة حاسمة في هذا الموضوع، ولا يمكن الإجابة عن هذا السؤال إلا عن طريق الحوار الديمقراطي، في ضوء الأهداف التي يحددها كل المجتمع لنفسه والتحديات التي تواجهه.

الأكيد أنه لا يمكن تقديم إجابة معقولة عن هذا السؤال دون الإجابة على السؤال الأشمل: ما هو الحجم المرغوب فيه من رأس المال الحكومي، بل ما هو المستوى المثالي من رأس المال القومي كله؟ لقد درسنا في إطار هذا الكتاب وبشكل تفصيلي تطور نسبة رأس المال/ الدخل، عبر البلاد وعبر القرون. كما فحصنا أيضًا كيف كان معدل الادِّخار ومعدل نمو البلد المعني يحددان تلك النسبة في الأجل الطويل، وذلك من خلال القانون $\beta = s / g$.

(656) لا تسمح التفرقة بين معدلات الضريبة بحسب طبيعة السلعة الاستهلاكية إلا باستهداف فاحش الخطأ لمختلف طبقات الدخل. وهو نفس السبب الذي تثمن من أجله الحكومات الأوروبية الحالية ضريبة القيمة المضافة. إذ إنها تسمح بطبيعة الحال بفرض ضريبة على السلع المستوردة ومن ثم تحقيق خفض صغيرتنافسي في قيمة العملة المحلية. ولكن في حقيقة الأمر هي لعبة صفرية (فما إن يفرض الطرف الآخر ضريبة مماثلة، لن تصبح هناك أي ميزة تنافسية)، وهي نفس الأعراض التي تعاني منها الوحدة النقدية ضعيفة التنسيق. المبرر الآخر التقليدي لفرض ضريبة على الاستهلاك يقدم فكرة تشجيع الاستثمار، ولكن الأساس المفاهيمي لتلك المقاربة غير واضح (خاصة في فترة من التاريخ تتسم بارتفاع نسبة رأس المال/ الدخل).

(657) تهدف تلك الضريبة إلى الحد من المعاملات المالية شديدة التذبذب، وهذا بالطبع هدف حسن. ولكنها لا تدر حصيلة كبيرة. لأنها بحكم التعريف تهدف إلى تجفيف المنبع. قد تتصف تقديرات الحصيلة بالتفاؤل، فهلا يمكن بأية حال أن تتجاوز 0.5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، ومن الأفضل ألا تزيد، حيث إن تلك الضريبة لا تسمح بأي استهداف بحسب مستوى الدخل أو الثروة الشخصية. انظر الملحق الفني.



ولكننا لم نطرح بعد السؤال عن نسبة ß المرغوب فيها. في مجتمع مثالي، ما الحجم الأفضل لرصيد رأس المال؟ ما يعادل خمسة أعوام من الدخل، أم عشرة أم عشرين؟ كيف نفكر في هذا السؤال؟ لا توجد إجابة قاطعة. ولكن في ظل افتراضات معينة، بإمكاننا أن نستهدف حدًا أقصى للكم الذي يمكن مراكمته من رأس المال. يقضي هذا المستوى الأقصى بمراكمة أكبر كم من رأس المال بحيث يهبط معدل العائد على رأس المال r (والذي هو أصلًا من المفترض أن يتساوى مع إنتاجيته الحدية) إلى نفس مستوى معدل النمو g.

إذا طبقنا هذه القاعدة حرفيًا، فإن هذه القاعدة r=g والتي تسمى ب»بالقاعدة الذهبية لتراكم رأس المال» التي وضعها إدموند فيلبس في عام 1961، سيستلزم الأمر مراكمة رصيد من رأس المال يفوق كل ما شهده التاريخ بطوله، فكما رأينا، دائمًا ما كان معدل العائد يفوق معدل النمو. ورأينا بشكل خاص، في تلك المتباينة r>g ، كيف ثقلت كفة معدل العائد كثيرًا حتى القرن التاسع عشر (حيث كانت r في حدود 4-5 في المائة، في حين كان معدل النمو أقل من واحد في المائة) ومن المحتمل أن يظل كذلك خلال القرن الواحد والعشرين (عائد متوسط في حدود 4-5 في المائة، ومعدل نمو في الأجل الطويل لن يتعدى 1.5 في المائة)[658].

من الصعب جدًا تحديد كمية رأس المال اللازم مراكمتها حتى ينخفض العائد إلى 1 أو 1.5 في المائة. والأكيد أنه يلزم بالتأكيد ما هو أكثر من مقدار ست إلى سبع سنوات من الدخل القومي، وهو القدر الذي نشاهده حاليًا في الدول الأكثر كثافة من حيث رأس المال: قد يستلزم الأمر تراكم رأس مال يعادل أو يزيد على 15 عامًا من الدخل القومي. ومن الصعب تخيُّل ما يجب أن تكون عليه نسبة رأس المال/ الدخل حتى ينخفض معدل العائد إلى معدل النمو الضعيف الذي شهده القرن الثامن عشر (أي أقل من 0.2 في المائة). فلنتخيل قدرًا من رأس المال يوازي عشرين أو ثلاثين عامًا من الدخل القومي، بحيث يمتلك كل شخص كمًا هائلًا من العمارات والمنازل والمعدات والآلات وكل أنواع الأدوات، وذلك حتى لا يتعدى العائد 0.2 في المائة على رأس المال الإضافي اللازم لإنتاج وحدة إضافية في السنة.

للحق، فإن السؤال بهذا الشكل يصبح مجردًا، وبالتالي، لا تصبح الإجابة التي تقدمها القاعدة الذهبية مفيدة عمليًا. هناك احتمال ألا تستطيع أي مؤسسة بشرية أن تحقق هذا القدر من التراكم. ومع ذلك يبقى المنطق الكامن خلف تلك القاعدة مهمًا. لنلخص هذا المبدأ كما يلي[659]:

---

(658) انظر الفصل 10، الأشكال 10.9 و 10.11. من أجل تقييم القاعدة الذهبية، يجب الأخذ في الاعتبار معدل العائد قبل الضريبة (الذي من المفترض أن يساوي الإنتاجية الحدية لرأس المال).

(659) يستحق المقال الأصلي الذي صيغ في قالب ساخر، في شكل قصة خيالية، أن تعاد قراءته: =



إذا تحققت القاعدة الذهبية $r=g$، فهذا يعني بالتعريف أن نصيب رأس المال من الدخل القومي في الأجل الطويل يساوي تماما معدل الادِّخار في الاقتصاد: $a=s$. وبالعكس، طالما ظلت المتباينة $r>g$ متحققة، فإن ذلك يعني في الأجل الطويل أن نصيب رأس المال سيبقى أعلى من معدل الادِّخار: $a>s$[660].

في قول آخر، كي تتحقق القاعدة الذهبية، علينا أن نراكم كمًا مهولًا من رأس المال حتى لا يصبح مدرًا لأي عائد. أو بشكل أدق، علينا أن نراكم كمًا مهولًا من رأس المال بحيث إذا كنا نريد أن نحافظ على نفس القدر من رصيد رأس المال (كنسبة من الدخل القومي) علينا أن نعيد استثمار كل العائد الذي يخلقه بأكمله من عام لآخر. فهذا بالضبط هو ما تعنيه المعادلة $a=s$: يجب ادِّخار كل العوائد الناتجة عن رأس المال كل سنة، وتضاف إلى رصيد رأس المال. وبالعكس، فطالما تحققت المتباينة $r>g$، فهذا يعني أنه في الأجل الطويل، يحقق رأس المال عائدًا ما، بمعنى أنه ليس من الضروري إعادة استثمار العائد على رأس المال كله وإلا انخفض مستوى نسبة رأس المال/ الدخل.

إذن نستطيع أن نرى أن القاعدة الذهبية هي بمثابة استراتيجية لل«تشبع برأس المال saturation». حيث يتراكم كم هائل من رأس المال بحيث لا يبقى للحاصلين على الريع أي مليم لتغطية ما يستهلكونه، لأن عليهم أن يعيدوا استثمار كل ما لديهم حتى يتمكنوا من الحفاظ على إيقاع زيادة رأسمالهم موازيًا لإيقاع نمو الاقتصاد، ومن ثم الحفاظ على مكانتهم الاجتماعية الأعلى من متوسط المجتمع. وبالعكس، فطالما ظلت $r>g$، فمن غير الكافي إعادة استثمار نسبة من العائد تساوي معدل النمو (g) واستهلاك الباقي ($r-g$). وهكذا، فإن المتباينة $r>g$ هي أساس المجتمعات الريعية.

فإذا أردت وضع نهاية لحكم حائزي الريع ما عليك سوى أن تراكم وتراكم من رأس المال حتى يقل معدل العائد عن معدل النمو.

ولكن هل تلك هي الوسيلة المثلى؟ ما الذي يجعل حائزي رأس المال، شركة كانت أم فردًا، أو مجتمعًا بأكمله، يختار طوعيًا مراكمة هذا الكم الهائل من رأس المال؟ في الحقيقة، لا

= E. PHELPS, «The golden rule of accumulation : a fable for growthmen», American Economie Review, 1961.

ومن الممكن أيضًا العثور على فكرة مشابهة، ولكن معبر عنها بشكل أقل وضوحًا ودون ذكر لتعبير «القاعدة الذهبية» في كتاب إم آليه في عام 1947 (Économie et intérêt, Imprimerie nationale)، وفي مقالات فون نيومن في عام 1945 ومالينفو في عام 1953. من المهم أيضًا ملاحظة أن كل تلك الأعمال (بما فيها مقال فيلبس) تناقش الأمر على المستوى النظري فقط ولا تحاول أبدًا أن تناقش مسألة مستوى التراكم الذي من شأنه أن يحقق التساوي بين r و g. انظر الملحق الفني.

(660) نصيب رأس المال يعبر عنه بالمعادلة $a=r*ß$ -في الأجل الطويل، $B=s/g$، إذن $a=s*r/g$. وبناء عليه، فإن $a=s$ إذا كانت $r=g$ و أن $a>s$ فقط في حالة ما إذا كانت $r>g$. انظر الملحق الفني.



يجب أن ننسى أن الدافع الذي يقود إلى القاعدة الذهبية لا يسمح إلا بوضع سقف أو حد أقصى، ولكنه لا يبرر بأي حال أن نذهب هكذا بعيدًا[661].

توجد عمليًا عدة طرق أسهل وأكفأ تسمح بمحاربة أصحاب الريوع، خاصة عن طريق الضرائب: فلا حاجة أبدًا لأن يتراكم رأس المال حتى يناهز عشرات السنين من الدخل القومي، وهو ما قد يعني حرمانًا يمتد لأجيال[662]. على المستوى النظري البحت، يعتمد الأمر من حيث المبدأ على مصادر النمو. إذا لم تحقق الإنتاجية أي نمو، وإذا ما كان النمو مصدره فقط السكان، يصبح هناك معنى للرجوع إلى القاعدة الذهبية. على سبيل المثال، إذا ما اعتبرنا -كأمر معطى- أن المعدل السنوي للزيادة السكانية 1 في المائة، وإذا ما كنا نصبر ونؤثر الأجيال القادمة إلى ما لا نهاية، عندها سيكون من الجيد أن نعظِّم من الاستهلاك لكل فرد في الأجل الطويل عن طريق تحقيق تراكم مهول في رأس المال بحيث ينخفض العائد إلى 1 في المائة.

ولكن سنرى فورًا حدود هذا المنطق. فمن الغريب أن نأخذ معدل نمو السكان إلى الأبد كمعطى: فالأمر يعتمد في نهاية الأمر على خيارات الأجيال القادمة فيما يتعلق بالخصوبة، وهو أمر ليس في يد الأجيال الحالية (إلا لو تخيلنا عالمًا تتوفر فيه فقط وسائل منع حمل غير متقدمة). ثم إن النمو السكاني لو كان هو أيضًا مساويًا للصفر، فسيكون علينا مراكمة كم لا نهائي من رأس المال: طالما بقي العائد موجبًا ولو بقدر ضئيل، صار من مصلحة الأجيال القادمة ألا تستهلك الأجيال الحالية شيئًا وتراكم فحسب. وفقًا لماركس، الذي يفترض ضمنًا نموًا بالصفر لكل من السكان والانتاجية، هذا ما كانت ستؤول إليه الرغبة في التراكم اللانهائي لدى الرأسماليين، ومن ثم سقوطهم الأبدي، والذي يؤدي إلى الاستيلاء الجماعي على وسائل الإنتاج، بحيث تقوم الدولة السوفيتية بنفسها بالتراكم اللامحدود لرأس المال الصناعي ولعدد متزايد من الآلات من أجل النفع العام. ولكننا لا نستطيع معرفة أين يجب أن تتوقف السلطات[663].

---

(661) الأسباب التي تشرح لماذا يتعلق الأمر فقط بحد أقصى مفصلة بشكل أكثر دقة في الملحق الفني.

(662) عمليًا، يمكن أن تؤدي كل من الضريبة على رأس المال والملكية العامة بشكل ما إلى أن يصير نصيب العوائد الخاصة على رأس المال الخاص (بعد خصم الضرائب) أقل من معدل الادِّخار، دون الحاجة إلى كل ذلك التراكم. كان هذا هو النموذج الديموقراطي الاجتماعي في ما بعد الحرب: كانت الأرباح تمول الاستثمار، لا نمط حياة حائزيه. اتباعًا للعبارة الشهيرة للمستشار الألماني هلموت شميدت: «الأرباح اليوم هي استثمارات الغد ووظائف ما بعد الغد». رأس المال والعمل يدًا بيد. ولكن من المهم أن نفهم أن هذا يعتمد على وجود مؤسسات وأدوات مثل الضريبة أو الملكية العامة (إلا لو تحققت مستويات من التراكم غير مسبوقة).

(663) بشكل ما إذا ما تم تفسير القاعدة السوفيتية على الطريقة السوفيتية، فسوف تعني تأميم رغبة الرأسماليين في التراكم اللامتناهي لرأس المال. من الشيق أن نلحظ أن هناك فقرات بأكملها خصصها كينز للحديث عن الموت الإكلينيكي لأصحاب الريوع في «النظرية» العامة، وهي تنطوي على فكرة =



حين يصبح معدل نمو الإنتاجية موجبًا، تتوازن عملية تراكم رأس المال عن طريق القانون ß=s /g. وهكذا يصبح من الأصعب حسم مسألة الوضع الأمثل اجتماعيا. وإذا عرفنا مقدما أن الانتاجية ستزيد إلى ما لا نهاية بـ 1 في المائة سنويا، فهذا ينطوي على أن الأجيال القادمة ستكون أكثر إنتاجية وأكثر رفاهية من الأجيال الحالية. هل من المعقول في مثل تلك الظروف أن نضحي باستهلاكنا الحالي لصالح تراكم كميات لا نهائية من رأس المال؟ من الممكن التوصل إلى كل النتائج الممكنة، بحسب الطريقة التي نختارها للمقارنة والمفاضلة بين رفاهية الأجيال وبعضها بعضًا: وقد نتوصل إما إلى أنه من الأعقل ألا نترك لهم أي شيء (ربما باستثناء بعض التلوث)، أو بالعكس أن نذهب بعيدًا حتى تطبيق القاعدة الذهبية، أو أي نقطة بين هذين الطرفين. وهكذا يتضح لنا إلى أي مدى يعتبر الدور الذي تلعبه القاعدة الذهبية محدودًا[664].

للحقيقة، يكفي قدر من الحس السليم كي نستنتج أنه لا توجد أي صيغة رياضية تسمح بحسم المسألة المعقدة المتعلقة بتحديد ما يجب أن نتركه للأجيال القادمة. وإنما بدا لي أن أعرض هنا تلك النقاشات المفاهيمية حول القاعدة الذهبية، لأن تلك المفاهيم صارت منذ بداية القرن الواحد والعشرين مؤثرة بشكل ما على النقاش العام، سواء في موضوع العجوزات الأوروبية، أم من ناحية أخرى في إطار التناقضات حول توابع التغير المناخي.

بين القانوني والسياسي

بادئ ذي بدء، تم استخدام مفهوم مختلف كثير فيما يتعلق بالقاعدة الذهبية في إطار الجدل الأوروبي حول العجوزات الأوروبية[665]. في عام 1992، حين بدأ العمل باليورو،

= قريبة من تلك الخاصة ب»تشبع رأس المال« (في الفصلين 16 و24): فعندما يراكمون قدرًا كافيًا من رأس المال، سيفقد أصحاب الريع عائدهم ومن ثم يصبحون كمن رُفع من على جهاز التنفس الصناعي. ولكن كينز لا يوضح متى يحدث ذلك (فلا يوجد أي ذكر ل r=g) ولا يطرح بشكل صريح أن يكون التراكم حكوميًا.

(664) يتضمن الملحق الفني الحل الرياضي الذي قدمه الاقتصاديون لهذه المشكلة. للتلخيص، الأمر كله يعتمد على ما اتفق على تسميته تَقَعُر دالة المنفعة (عبر الصيغة r=e+y*g والتي سبق أن تطرقنا إليها في الفصل العاشر، وأحيانا تسمى ب»القاعدة الذهبية المعدلة«). في ظل تقعر لا نهائي، نعتبر أن الأجيال القادمة لن تحتاج إلى واحد على مائة من أي آي-فون إضافي، وبالتالي لن نترك لهم أي رأس مال. وفي الحالة القصوى العكسية، يمكننا أن نذهب حتى تطبيق القاعدة الذهبية، وهو ما قد يستلزم أن نترك لهم ما يوزاي عدة عشرات من السنين من الدخل القومي في شكل رأس مال. وعادة ما يصاحب التَقَعُر اللا نهائي هدفًا اجتماعيًا من النوع الذي نادى به رولس وهكذا تبدو أكثر إغراءً. المشكلة هي أنه لو لم نترك أي رأس مال على الإطلاق، فليس من المؤكد أبدًا أن يظل إيقاع نمو الإنتاجية دن تغيير. كل هذا يجعل من الصعب حسم الأمر إلى حد كبير مما يزيد من حيرة الباحث والمواطن على حد سواء.

(665) بشكل عام يحيلنا تعبير »القاعدة الذهبية« (بالإنجليزية golden rule) إلى فكرة أن قاعدة أخلاقية =



نصَّت معاهدة ماستريخت على ألا يتعدى عجز الموازنة 3 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، ولا يتعدى إجمالي الدَّين العام 60 في المائة من الناتج المحلي[666]. لم يُكشف أبدًا عن المنطق الاقتصادي الذي يقف وراء تلك الأرقام[667]. وفي الحقيقة، إذا لم تؤخذ الأصول الحكومية، وبشكل أعم مجموع رأس المال القومي، في الحسبان، يصعب تبرير هذا المستوى أو ذاك من الدين العام بشكل رشيد. لا يوجد لهذه المعايير المقيدة أي مثيل في التاريخ (إذ لم يفرض مثلًا أي من البرلمانات الأمريكية ولا البريطانية ولا اليابانية أي قواعد مشابهة)، السبب الوحيد لتفسير تلك المعايير شرحناه للتو. فهو ناتج بلا شك عن أننا قد اخترنا أن نخلق عملة بلا دولة، وخاصة أننا لم نخلق دَينًا عامًا مشتركًا ولم نوحد أسلوب اختيار مستوى الدَّين.

من حيث المبدأ لن يصبح لتلك المعايير أي معنى إذا ما صار تحديد الدَّين العام المشترك في يد برلمان معني بالموازنة على مستوى منطقة اليورو. عندها سيكون الاختيار سياديًا وديمقراطيًا، ولا يوجد من ثم أي داع للاعتراض على مثل هذا الاختيار، ولا لزوم لصياغة مثل تلك القواعد في الدساتير. قد يستلزم بناء الثقة المشتركة في موازنة موحدة كتلك المقترح إنشاؤها وضع بعض القواعد المحددة، مثلا في شكل وجوب الموافقة بأغلبية ساحقة في حالة إذا ما تخطى حجم الدين العام مستوى معين. ولكن في كل الأحوال ليس مقبولا أن يُقَد من رخام صنمٌ لهدف خيالي عن الدَين وللعجز، ليصبح واجب الطاعة حتى لو رفضته الأغلبيات الأوروبية المستقبلية.

حتى لا يساء فهمي: ليس لدي أي رغبة خاصة في زيادة الدَين العام. فقد سبق وشرحت عدة مرات أنه يؤدي إلى إعادة توزيع عكسية للدخول، من الشرائح الأكثر تواضعًا إلى أولئك الذين يملكون ما يقرضونه للدولة (والقاعدة العامة تقضي بأن أولئك هم بوضوح الذين من الأولى أن يدفعوا الضرائب). سادت أوهام خطيرة فيما يتعلق بالدَين العام، منذ منتصف القرن العشرين وما بعد الحروب العالمية وحركة التنصل الكبيرة من الديون الحكومية، عن احتمالات إعادة التوزيع الاجتماعية التي تواكبها، لذا يبدو لي من العاجل أن أبددها.

= يمكنها أن تحدد التزامات كل واحد تجاه الآخر. وعادة ما تستخدم قواعد كتلك في الاقتصاد وفي السياسة لكونها قواعد بسيطة يسهل استخدامها لتحديد التزاماتنا تجاه الأجيال القادمة. ولكن مع الأسف لا توجد أي قواعد تسمح بحسم هذه المسألة الوجودية مرة وإلى الأبد، فهي دائمًا ما تطرح نفسها من جديد.

(666) تم الأخذ بنفس النسب في معاهدة عام 2012، وزيد عليها هدف أن يؤول العجز «الهيكلي» إلى نحو 0.5 في المائة من الناتج المحلي (باستبعاد آثار التشابك)، إضافة إلى عقوبات فورية في حالة احترام تلك الالتزامات. تجدر ملاحظة أن كل الأرقام المذكورة في المعاهدة تعنى بالعجز الثانوي (أي أن الفوائد تقع ضمن المصروفات).

(667) لوحظ أحيانًا أن عجزًا يبلغ 3 في المائة يسمح بتثبيت إجمالي الدَين عند 60 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، إذا ما كان النمو الاسمي يساوي 5 في المائة (مثلا 2 في المائة تضخم و3 في المائة نمو حقيقي)، وذلك بفضل تطبيق الصيغة $ß=s/g$ على حالة الدين العام. ولكن التبرير يصعب قبوله (خاصة أن لا شيء يبرر حقا مثل هذا المعدل من النمو الاسمي). انظر الملحق الفني.



ليس من الحصافة تثبيت معايير للموازنة في النصوص القانونية أو الدستورية، وذلك لأكثر من سبب. أولًا، تقترح التجربة التاريخية أنه في حالة أزمة كبرى عادة ما يلزم اتخاذ قرارات عميقة وعاجلة متعلقة بالموازنة لم يكن من الممكن اتخاذها قبل وقوع الأزمة. ولن يكون السماح لقاضٍ دستوري (أو لجان من الخبراء) بأن يدرس حالة بحالة أهمية تلك القرارات إلا بمثابة انتكاسة ديمقراطية. كما أنه سيكون أمرًا ينطوي على خطر. يشهد التاريخ على الميل النزق للقضاة الدستوريين لأن يزجوا بأنفسهم في تفسيرات مطوَّلة وخطرة -وعامة شديدة المحافظة- للنصوص القانونية الخاصة بالمسائل الضريبية والموازنات[668].
ويعتبر حاليًا ذلك الميل القانوني المحافظ خطرًا جدًا في أوروبا، حيث هناك عادة ميل لتمرير الحق المطلق في الانتقال الحر للأفراد، والسلع والخدمات ورؤوس الأموال قبل حق الدول في ترويج النفع العام، بما فيه الحق في فرض الضرائب.

إضافة لما سبق، لا يمكن تقدير مستويات العجز أو الدَّين بمعزل عن عوامل أخرى محددة للثروة القومية. في هذه الحالة، إذا نظرنا إلى مجموعة المعطيات المتاحة، فإن أكثر ما يصدمنا هو أن مستوى الثروة القومية في أوروبا لم يكن أبدًا بهذا الارتفاع من قبل. قطعًا، تعتبرالثروة العامة شبه منعدمة، إذا ما أخذنا في الاعتبار حجم الدين العام. ولكن صافي الثروة الخاصة مرتفع بحيث إن مجموعه هو الأعلى منذ قرن. إذن لا معنى أبدًا للفكرة القائلة أنناعلى شفا أن نترك لأبنائنا وأحفادنا ديونًا مخزية، وأننا يجب أن نهيل على أنفسنا التراب طلبًا للسماح. فمن وجهة نظر «القاعدة الذهبية» الحقيقية، التي تتناول التراكم الكلي لرأس المال القومي، علينا قول الحقيقة وهي أن البلاد الأوروبية صارت أقرب إليها من أي وقت آخر، فلم تكن دول أوروبا أبدًا أغنى مما هي عليه الآن. ومن الحقيقي والمخزي، من ناحية أخرى، أن هذه الثروة القومية الهائلة تتوزع بشكل يتسم بتفاوت هائل. حيث تعتمد الثروة الخاصة على الفقر العام، ويستتبع ذلك بشكل خاص أن ما يتم إنفاقه الآن على فوائد الدَين أكثر مما يُستثمر في التعليم العالي. وهي حقيقة ليست بالجديدة: فنظرًا للنمو البطيء نسبيًا السائد منذ فترة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، نحن نعيش فترة من التاريخ حيث تدفع الماليات العامة كلفة الدَين غاليًا[669]. هذا هو السبب الأساسي الذي يجب من أجله

---

(668) رفضت المحكمة العليا لسنوات طويلة تمرير الضريبة على الدخل في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، ثم الحد الأدنى للأجر خلال ثلاثينات القرن الماضي، كما كانت تقضي بأن العبودية، ثم التمييز العرقي متسقين تمامًا مع الحقوق الأساسية لقرابة قرنين. أما في العصر الحديث، فقد طوَّر القاضي الدستوري الفرنسي نظرية دقيقة جدًا عن مستوى المعدل الأقصى للضريبة الذي يراه هو متوافقًا مع الدستور: فوفقًا لمبررات قانونية عالية المقام ولا يعرفها أحد سواه، المفروض أن يتراوح هذا المعدل بين 65 و67 في المائة، كما أنه ما زال يتساءل إذا ما كان لزامًا أن تقر ضريبة الكربون أم لا.

(669) نجد هنا نفس المشكلة التي سبق لاحظناها في حالة العائد على أنظمة التقاعد القائمة على الدفع أولًا بأول par repartition. طالما كان النمو قويًا وكانت القواعد الضريبية تنمو بنفس السرعة (أو تقريبًا =



تخفيض هذا الدَين. والطريقة المثلى لهذا هي فرض ضريبة تصاعدية واستثنائية على رأس المال الخاص، وأيضًا ربما عن طريق التضخم. في كل الأحوال، يجب أن تُرفع تلك القرارات قبل اتخاذها إلى برلمان سيادي وإلى النقاش الديمقراطي(670).

التغير المناخي ورأس المال العام

الموضوع الثاني الأساسي الذي يتأثر بمسائل القاعدة الذهبية تأثرا كبيرا هو التغير المناخي، أو بشكل أعم احتمال تدهور رأس المال الطبيعي خلال القرن الواحد والعشرين. إذا ما تبنينا رؤية شاملة لرأس المال القومي والعالمي، فسوف يكون ذلك هو أكبر المخاوف في الأجل الطويل. وقد قدَّر تقرير ستيرن الذي نشر في عام 2006، أن الأضرار المحتمل حدوثها للبيئة من هنا وحتى نهاية القرن، يمكن أن تصل وفقًا لبعض السيناريوهات إلى عشرات في المائة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي في السنة. كان الخلاف، الذي ثار كثيرًا بين الاقتصاديين حول تقرير ستيرن، يدور حول المعدل الذي يجدر به تحديث تلك الأضرار المستقبلية. وكان الاقتصادي البريطاني نك ستيرن يرى أنه من الأفضل استخدام معدل خصم ضعيف نسبيًا -في نفس حدود معدل النمو (1-1.5 في المائة في السنة)، وفي تلك الحالة بدت الأضرار المستقبلية مرتفعة للغاية من وجهة نظر الأجيال الحالية. النتيجة التي توصل إليها التقرير هي إذن الحاجة إلى تحرك قوي وفوري.

أما الأمريكي ويليام نوردهاوس، فيرى على العكس أن معدل الخصم الأفضل هو الأقرب إلى متوسط معدل العائد على رأس المال (4-4.5 في المائة في السنة)، وفي تلك الحالة تبدو المصائب المستقبلية أقل مدعاة للقلق. في قول آخر، يقبل الكل نفس التقييم الخاص بالأضرار المستقبلية (وهي في حد ذاتها غير أكيدة بالمرة)، ولكن كل واحد يصل لاستنتاجات مختلفة بشأنها. فيرى ستيرن أن ما تخسره الإنسانية من رفاه يقتضي أن ينفق العالم منذ الآن ما يعادل 5 في المائة على الأقل من الناتج المحلي العالمي كل سنة من أجل محاولة الحد من التغير المناخي القادم. أما نوردهاوس فيرى أن هذا الإنفاق سيكون غير مبرر بالمرة لأن الأجيال القادمة ستكون أغنى وأكثر انتاجية منا، وسوف تجد طريقة للإفلات، ولو حتى بتخفيض

= نفس السرعة) التي تنمو بها فوائد الدين، يسهل نسبيًا أن ينخفض ثقل الدَين العام كنسبة من الدخل القومي. ولكن يختلف الأمر في حالة النمو الضعيف: يصبح الدَّين عبئًا من الصعب التملص منه. إذا ما قمنا بحساب المتوسط على طول فترة الأعوام 1970-2010 نستنتج أنه في كل البلاد الغنية كان عبء الفوائد أكبر كثيرًا من متوسط العجز الأولي، والذي يساوي تقريبًا الصفر في عديد من البلاد، خاصة في إيطاليا، حيث إن متوسط عبء فوائد الدَين يصل إلى مستوى فلكي يقدر بسبع نقاط مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في المتوسط خلال هذه الفترة. انظر الملحق الفني، الجدول S16.1.

(670) إذا ما لجأنا إلى تقنين ودسترة تلك المسائل، لا يستبعد أن تصبح حلول مثل الضريبة التصاعدية على رأس المال مستحيلة من الناحية القانونية.



استهلاكها، وهو ما سوف يكون في كل الأحوال أقل كلفة من حيث الرفاه العالمي مما يوصي به ستيرن. وهكذا انتهت حسابات العلماء تلك إلى اختلافات عميقة في الآراء.

إذا كان لي أن أختار، تبدو لي نتائج ستيرن أقرب للمنطق من نتائج نوردهاوس التي تبدو أكثر تفاؤلًا، وهو أمر لطيف ومتوافق تمامًا مع الاستراتيجية الأمريكية غير المقيدة للانبعاثات الكربونية، ولكنها في النهاية تبدو غير مقنعة[671]. مع ذلك أظن أن هذا الجدل المجرد حول معدل الخصم يتحاشى الجدل المركزي. عمليًا، نسمع بشكل متزايد، في أوروبا خاصة ولكن أيضًا في الصين والولايات المتحدة، عن ضرورة الاستثمار بكثرة لاكتشاف تكنولوجيات جديدة غير ملوِّثة وأشكال من الطاقة المتجددة المتوافرة بكثرة حتى نستطيع الاستغناء عن المحروقات الهيدروكاربونية. ويوجد هذا الجدل فيما يخص «الانتعاش البيئي» بقوة على الساحة الأوروبية، لأنه ينظر إليه كمخرج ممكن من الركود الاقتصادي الحالي. وتعتبر هذه الاستراتيجية أكثر إغراءًا لأن معدل الفائدة الذي يقترض بمقتضاه عدد من الدول ضعيف للغاية. إذا كان الاستثمار الخاص لا يعرف فيمَ ينفق ويستثمر أمواله، فلماذا تحرم الحكومات نفسها من الاستثمار في المستقبل، لتفادي التدهور المحتمل في رأس المال الطبيعي[672]؟ هذا هو أحد أهم مجالات الحوار في المستقبل. فبدلًا من القلق من الدَين العام (والذي يعتبر منخفضًا جدًا مقارنة بالثروات الخاصة، وبالتالي يمكن إسقاطه بسهولة)، الأهم هو القلق على رأس المال التعليمي وعلى رأس المال الطبيعي الذي يتدهور. الأمر أكثر جدية وصعوبة، لأن آثار الدفيئة لا يمكن محوها بجرة قلم (ولا حتى بضريبة على رأس المال).

لنفترض أن ستيرن كان على حق إلى حدٍ ما، وأنه من المبرر إنفاق ما يوازي 5 في المائة من الناتج المحلي العالمي في كل عام من أجل تفادي الكارثة، فهل نعرف فيمَ يمكن أن تستثمر

---

(671) انظر الملحق الفني للمزيد عن الكيفية التي يحسب بها كل منهم معدل الخصم. من الشيق أن نلحظ أن كل من ستيرن ونوردهاوس يستخدمان نفس «القاعدة الذهبية المعدلة» التي شرحناها أعلاه، ولكنهم على طرفي نقيض فيما يتعلق باختيار العامل المؤثر في مدى تقعر دالة الاختيار الاجتماعي. (اختار نوردهاوس عاملًا أكثر راولسية (نسبة إلى راولس، المترجمان) من ستيرن كي يبرر لماذا انتقص من وزن الأجيال القادمة). ولكن المخرج الأفضل كان يقتضي الأخذ في الحسبان أن في الأجل الطويل يكون الإحلال بين رأس المال الطبيعي والأشكال الأخرى من الثروة أبعد ما يكون عن اللانهائي (مثلما فعل روجيه جسنيريه وتوما ستيرنر). في قول آخر، لو أن رأس المال الطبيعي دُمِر، لن يكفي أن نقلل استهلاكنا من الآي فون حتى نعوض الضرر.

(672) كما لاحظنا سابقًا، تعتبر تلك الحالة التي عليها الدَين الحكومي ومعدلات الفائدة خادعة جزئيًا ومؤقتة: فالمعدلات حاليًا مرتفعة جدًا في بعض البلاد، ومن غير المحتمل أن الدول التي تقترض اليوم بأقل من 1 في المائة ستستفيد من تلك الوضعية لمدة عقود (يفيد تحليل فترة أعوام 1970–2010 بأن معدل الفائدة على الدَين العام في الأجل الطويل كان في حدود 3 في المائة، انظر الملحق الفني). ولكن الأمر يتعلق هنا بتبرير اقتصادي قوي في صالح الاستثمار العام (على الأقل طالما بقيت معدلات الفائدة على هذا الانخفاض).



هذه الأموال، وكيف ننظم تلك الاستثمارات؟ إذا كانت الحكومة هي الجهة التي ستستثمر، فمن المهم إدراك أن المبالغ المستهدف استثمارها كبيرة، أكبر من كل الاستثمارات العامة التي تتحقق حاليًا في الدول الغنية[673].

وإذا ما كانت تلك الاستثمارات خاصة، فمن اللازم تحديد نماذج التمويل الحكومي، وطبيعة حقوق الملكية الخاصة بالتكنولوجيات وبراءات الاختراع الناتجة عنها. هل يجب أيضًا أن نعتمد تمامًا على أحدث الأبحاث، من أجل تحقيق تقدم سريع في مجال الطاقة المتجددة، أم أنه من الأفضل فرض تخفيضات كبيرة وعاجلة في استهلاك المحروقات؟ قد يكون الأفضل هو تبني استراتيجية متوازنة تجمع بين كل الأدوات المتاحة[674]. ولكن بعيدًا عن هذه الاستنتاجات سليمة الفطرة، علينا أن نؤكد على أنه لا أحد يملك اليوم إجابات لتلك التحديات، ولا الدور الذي ستلعبه الحكومات لتفادي التدهور المحتمل في رأس المال الطبيعي في القرن الواحد والعشرين.

الشفافية المالية والقيود الديمقراطية على رأس المال

بشكل أعم، يبدو لي من المهم الإصرار في النهاية على أن إحدى القضايا المستقبلية المهمة هي بلا شك تطوير أشكال جديدة من الملكية ومن القيود الديموقراطية على رأس المال. فالحد الفاصل بين رأس المال العام والخاص يبدو أبعد ما يكون عن الوضوح، على عكس ما كان متخيلًا وقت سقوط سور برلين.

فكما لاحظنا، توجد بالفعل قطاعات أنشطة متعددة، كالتعليم والصحة والثقافة والإعلام، حيث الشكل السائد للتنظيم وللملكية لا علاقة له بالقطبية الثنائية -إما خاص صرف (في شكل شركة مساهمة، مملوكة بالكامل للمساهمين فيها) أو رأس مال عام صرف (ذو المنطق الفوقي أيضًا top down، حيث الإدارة هي التي تقرر بشكل سيادي ما هو نوع الاستثمار المرغوب في تحقيقه).

توجد بالقطع أشكال عديدة من التنظيم الوسيط التي تسمح بالاستخدام البناء للمعلومات وللمهارات الفردية. السوق والتصويت ليسا سوى طريقتين على طرفي تنظيم

---

(673) خلال العقود الأخيرة بلغ الاستثمار العام السنوي (مخصومًا منه إهلاك الأصول الحكومية) في معظم الدول الغنية نحو 1-1.5 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. انظر الملحق الفني، الجدول S16.1.

(674) بما في ذلك طبعًا أدوات مثل ضريبة الكربون، التي تسمح بأن يدفع كل طرف بحسب حجم استهلاكه من الطاقة، وبحسب إطلاقه لثاني أوكسيد الكربون (وليس بحسب مشكلات الموازنة aleas budgetaires، وهكذا كان الحال بالفعل حين فرضت الضريبة على الوقود). ومع ذلك، يبدو أن مؤشر السعر ضعيف الأثر على تخفيض الانبعاثات مقارنة بالمقاربات الخاصة بالاستثمار العام وبمعايير البناء (مثل عزل الحرارة وغيره).



القرارات الجماعية: وما علينا سوى اختراع أشكال جديدة للمشاركة وللحكم الرشيد[675].
المهم هو أن تلك الأشكال المختلفة من التقييد الديمقراطي لرأس المال تعتمد إلى حد كبير على مدى إتاحة المعلومة الاقتصادية للكافة. فالشفافية الاقتصادية والمالية ليست مجرد قضية متعلقة بالضرائب، فهي أيضًا وبشكل خاص قضية تتعلق بالحوكمة الديمقراطية والمشاركة في القرارات. من هنا، فالقضية ليست في الشفافية المالية الخاصة بثروات ودخول الأفراد -واللتين لا قيمة لهما في حد ذاتهما، ربما باستثناءات قليلة مثلما في حالة المسؤولين السياسيين[676]- أو في المواقف التي لا يمكن فيها بناء الثقة بأي طريقة أخرى[677].

كقاعدة عامة، يعتبر نشر الحسابات المفصَّلة للشركات الخاصة (مثلها مثل الإدارات الحكومية) هو القضية الأهم فيما يتعلق بالعمل الجماعي، حيث تعتبر الحسابات المعلنة في صورتها الحالية غير كافية بتاتا كي تسمح لأصحاب الأجور أو المواطنين العاديين بتكوين رأي عن الاختيارات الحاضرة، والتدخل في صناعة القرارات. لنأخذ حالة عملية على سبيل المثال، تعود بنا إلى بداية هذا العمل، عن شركة لونمين، والتي تملك منجمًا عملاقًا للبلاتين في ميركانا، حيث قتل 34 عاملًا مضربًا رميًا بالرصاص في أغسطس- آب عام 2012. فبيانات الشركة المالية المنشورة لا تسمح إطلاقًا بحساب اقتسام الثروات المنتجة بين الأرباح والأجور. بل عوضًا عن ذلك تمتاز البيانات المالية المنشورة في كل شركات العالم عادة بأنها مجمعة تحت بنود إحصائية واسعة بحيث لا توضح إلا أقل القليل عن المعلومات الحقيقية للمستثمرين[678]. من السهل بعد ذلك القول إن العاملين بأجر وممثليهم ليسوا

---

(675) الفكرة التي يسمح من خلالها للسوق والملكية الخاصة بتنظيم وباستخدام المعلومات ومهارات الملايين من الأفراد بشكل كفء (وفقًا لشروط معينة) هي فكرة تقليدية، نجدها لدى سميث أو لدى هايك، وآرو أو ديبرو. أما الفكرة التي بمقتضاها تؤدي آليات التصويت إلى نمط كفء من تجميع المعلومات (وبشكل عام الأفكار والملاحظات وغيرها) التي يحتفظ بها الفرد، وهي أيضًا سائدة منذ القدم: فهي تعود إلى كونورسيه). انظر الملحق الفني للاضطلاع على أبحاث حديثة تدور حول تلك المقاربة البنائية constructiviste عن المؤسسات السياسية والنظم الانتخابية.

(676) على سبيل المثال من المهم أن تتاح دراسة موقع المسؤولين السياسيين في مختلف الدول على سلم الدخول والثروات في أزمنتهم (انظر الفصول السابقة). ومع ذلك من المهم الإشارة إلى أن الجداول الاحصائية التفصيلية يمكن أن تكون كافية: المعلومات المتعلقة بأشخاص بعينهم ليست ضرورية.

(677) ملحوظة مثيرة للاهتمام: كان انشاء «الكتاب الكبير للمعاشات» هو أحد أول أعمال المجالس الثورية في فترة أعوام 1789-1790، والذي نشر بدءا من أبريل/ نيسان عام 1790. ويسمح الكتاب بسرد قائمة كاملة بأسماء الحاصلين على الريوع الموزعة من قبل السلطة الملكية (ريوع تخلط بين أقساط الدَين، ومعاشات لقدامى الموظفين وذوي الحظوة). هذه القائمة المكونة من 1600 صفحة كانت تحتوي على 23000 اسم، ومزودة بكل التفاصيل عن المبالغ (جمعت مختلف أنواع الريوع في سطر مخصص لذلك) وعن الوزارة والسن وسنة التصفية وأهداف الإسناد attribution وغيرها،... للمزيد عن هذه الوثيقة الشيقة، انظر الملحق الفني.

(678) يأتي هذا بسبب أن الأجور عادة ما تُجمع في نفس البند مع الاستهلاك من المواد الوسيطة (أي =



مطلعين بما يكفي على الحقائق الاقتصادية للشركات. فدون شفافية حقيقية في الحسابات وفي الأمور المالية، ودون معلومة متاحة، لن توجد ديمقراطية اقتصادية. وبالمقابل، لن تفيد الشفافية في شيء إذا ما كانت دون كفالة حق التدخل في القرارات (مثل حقوق التصويت للعاملين في مجالس الإدارة). على المعلومات أن تغذي المؤسسات المالية والديموقراطية، فهي ليست هدفًا في ذاتها. حتى تتمكن الديموقراطية يومًا ما من استعادة لجام الرأسمالية، يجب أولًا الانطلاق من إدراك أننا نحتاج دائمًا وأبدًا لإعادة اختراع المؤسسات الملموسة التي تتجسد فيها الديمقراطية ورأس المال[679].

= المشتريات من الشركات الأخرى، والتي هي بدورها تدفع لكل من العمل ورأس المال). النتيجة هي أن البيانات المالية المنشورة لا تسمح لا بحساب القسمة بين الأرباح ووالأجور، ولا بفحص اي تجاوزات محتملة تتعلق بالاستهلاك الوسيط (قد توفر إضافة مكملة مهمة عن مستوى حياة المديرين التنفيذيين أو المساهمين). انظر الملحق الفني للمزيد عن مثال حسابات شركة لونمين ومنجم ماريكانا.

(679) لا غنى في هذا السياق عن وجهة النظر المتطلبة عن الديموقراطية التي طرحها الفيلسوف جاك رانسيير. انظر:

Jaques Ranciere, La Haine de la Democratie, La Fabrique, 2005.



الخاتمة

لقد حاولت في هذا العمل أن أقدم رؤية معاصرة فيما يخص معارفنا التاريخية عن القوى المحركة لتوزيع الدخول والثروات منذ القرن الثامن عشر، واستخلاص بعض الدروس التي يمكن أن تفيد في القرن الحالي.

لنقلها مجددًا: كان المدى الزمني للمصادر التي جمعناها في إطار هذا الكتاب أطول من تلك التي تناولها كتَّاب سابقون، ولكنها تبقى معيبة وغير كاملة. كل النتائج التي توصلت إليها هي بطبيعتها هشة وتحتاج إلى أن تخضع للنقاش وإعادة النظر. فالبحث في مجال العلوم الاجتماعية ليس مؤهلًا لإنتاج حتميات رياضية جاهزة لتحل محل النقاش العام الديمقراطي الحافل بالتناقضات.

التناقض المركزي للرأسمالية: r>g

يتلخص الدرس العام من بحثي في أن التطور الحركي لاقتصاد السوق القائم على الملكية الخاصة، إذا ما تُرك لنفسه، فهو ينطوي على قوى دافعة على التقارب، مرتبطة بانتشار التأهيل والمعرفة. ولكن بها أيضًا قوى دافعة على التباعد، وقد تمثل تهديدًا لمجتمعاتنا الديموقراطية وقيم العدالة الاجتماعية التي تأسست عليها.

وترتبط القوة الرئيسية التي تقوِّض الاستقرار بتفوق معدل العائد على رأس المال الخاص على معدل نمو الدخل والناتج بنسب كبيرة وبشكل مستمر.

تنطوي المتباينة r>g على أن الثروات الناجمة عن الماضي سرعان ما تعيد استثمار نفسها بإيقاع أسرع من تطور الناتج والأجور. وتعبر تلك المتباينة عن تناقض مركزي منطقي. فصاحب المشروع يميل حتمًا إلى أن يتحول إلى صاحب ريع، وإلى أن يسيطر أكثر فأكثر على أولئك الذين يملكون فقط قوة عملهم. فما إن يتكون رأس المال، حتى يتكاثر بمفرده، وبوتيرة أسرع من نمو الناتج. فيلتهم الماضي الحاضر. وقد تبدو العواقب مثيرة للشكوك فيما يخص القوى المحركة لتوزيع الثروات في الأجل الطويل، خاصة إذا ما أضفنا إليها أن اللامساواة في العائد ترتبط بحجم رأس المال الأولي، كما أننا نجد أن عملية التباعد في التفاوت بين الثروات تحدث على مستوى العالم.



لا تقبل تلك المشكلة حلولا سهلة. فقد يفيد بالطبع زيادة النمو، مع الاستثمار في التعليم والمعرفة والتقنيات غير الملوثة. ولكن لن يقفز ذلك بالنمو إلى 4 أو5 في المائة سنويًا. تشير التجربة التاريخية إلى أنه وحدها الدول التي كانت في حالة لحاق بالآخرين، مثل أوروبا في الثلاثينات المجيدة، أو الصين والدول الناشئة حاليًا، هي التي تنمو بمثل تلك المعدلات. أما الدول السباقة في مجال التكنولوجيا على مستوى العالم ومن ثم العالم في مجموعه، فلن تتعدى معدلات النمو السنوية بها في الأجل الطويل 1-1.5 في المائة، مهما كانت السياسات المتبعة[680]. ومع بقاء متوسط العائد على رأس المال في حدود 4-5 في المائة، من المحتمل أن تسود المتباينة r>g خلال القرن الواحد والعشرين، مثلما كان الوضع في التاريخ، ومثلما كان الوضع خلال القرن التاسع عشر، وحتى عشية الحرب العالمية الأولى. فقد أدت الحروب في القرن العشرين إلى قطيعة مع الماضي، وخفضت من العائد على رأس المال، مما أعطى الانطباع الخادع بتحول هيكلي في الرأسمالية وبتجاوز ذلك التناقض الأساسي. قد نستطيع بلا شك أن نفرض ضريبة كبيرة على العائد على رأس المال، بحيث نخفض العائد الخاص إلى أقل من معدل النمو. ولكن إذا ما حدث ذلك بشكل مكثف وبطريقة موحدة، فهناك خطر أن نقضي على محرك التراكم وأن يحدث خفض كبير في معدل النمو -المنخفض أصلًا. حيث لن يتاح الوقت لرواد الأعمال لأن يتحولوا إلى أصحاب ريوع، فلن تتولد أي ريوع.

الحل الجيد هو الضريبة التصاعدية السنوية على رأس المال. وبهذا نتمكن من تفادي السقوط في هاوية اللامساواة مع الحفاظ على قوى المنافسة والحوافز اللازمة للاستمرار في إنتاج تراكمات أولية جديدة. لقد ذكرنا المثال الخاص بإمكانية أن يكون تدرج الضريبة ذا معدلات ضعيفة 0.1- أو0.5 في المائة سنويًا على الثروات التي تقل عن مليون يورو، ثم 1 في المائة على الثروات التي تتراوح بين مليون وخمسة مليون يورو، ثم 2 في المائة على ما بين 5 إلى 10 ملايين يورو، وقد تصل إلى 5 أو 10 في المائة في السنة على الثروات التي تصل إلى مئات الملايين والمليارات من اليوروهات. فهذا يسمح باحتواء التصاعد اللامحدود للتفاوتات في الثروات الموروثة على النطاق العالمي، والتي تتنامى حاليًا وفقا لإيقاع غير قابل للاستدامة في الأجل الطويل، بحيث أثار قلق حتى عتاة المدافعين عن السوق ذاتي التنظيم.

تشير التجربة التاريخية أيضًا إلى أن مثل ذلك التطرف في التفاوتات بين الثروات لا علاقة له بروح ريادة الأعمال، كما أنه غير ذي نفع للنمو. بل هو غير ذي نفع عام، بحسب التعبير الجميل الذي افتتحنا به هذا الكتاب، الذي ورد في المادة الأولى من إعلان عام 1789.

صعوبة هذا الحل هي أن الضريبة التصاعدية على رأس المال تتطلب درجة عالية من

---

(680) من الناحية المنطقية البحتة، تجب ملاحظة أن الزيادة في معدل النمو من الممكن أن تودي أيضًا إلى زيادة العائد على رأس المال r، وبالتالي قد لا تؤدي بالضرورة إلى تخفيض الفجوة بين r و g. انظر الفصل العاشر.



التنسيق الدولي والتكامل السياسي الإقليمي. فهي غير متاحة لدى الدول القومية التي بنيت على المواءمات الاجتماعية السابقة. ويخشى كثيرون من أن المضي في هذا الطريق -داخل الاتحاد الأوروبي مثلًا- قد يقوض من المكتسبات القائمة (بدءًا بالدولة الاجتماعية والتي بنيت بدأب في الدول الأوروبية في أعقاب صدمات القرن العشرين)، من دون التوصل إلى بناء ما هو أكثر من مجرد سوق كبير، يتميز بدرجة أكبر من المنافسة الكاملة والنقية. إلا أن تلك المنافسة الكاملة والنقية لن تغير شيئًا من أمر المتباينة r>g، والتي لا تنبع من عدم «كمال» السوق» إو نقص المنافسة، بل على العكس تمامًا.

هذه المخاوف مبررة، ولكن يبدو لي أنه لا يوجد أي خيار آخر، من أجل استعادة لجام الرأسمالية، إلا أن نراهن على الديمقراطية حتى آخر مدى، وخاصة على المستوى الأوروبي. هناك مجتمعات سياسية أكبر حجمًا، مثل الولايات المتحدة أو الصين تواجه خيارات أكثر تنوعًا. ولكن في حالة الدول الأوروبية الصغرى، التي سرعان ما ستصبح نكرات على مستوى الاقتصاد العالمي، لن يقود خطاب العودة إلى الدولة القومية إلا إلى إحباطات وإخفاقات أشد من تلك الذي يثيرها المسار الأوروبي الحالي. وتبقى الدول القومية هي الإطار الملائم للقيام بتحديث عميق لعدد من السياسات الاجتماعية والضريبية، وكذلك لتطوير أشكال جديدة للحوكمة وللملكية المشتركة والوسيطة بين الخاصة والعامة، وهي إحدى أهم قضايا المستقبل.

ولكن يبقى التكامل السياسي وحده القادر على الضبط الكفء لرأسمالية الميراث المعولمة في القرن الذي نستهله.

من أجل اقتصاد سياسي واقتصاد تاريخي

دعوني أختم ببضع كلمات عن الاقتصاد والعلوم الاجتماعية. فكما أشرت في المقدمة، لا أجد أي مكان للاقتصاد خارج دائرة العلوم الاجتماعية، إلى جانب التاريخ، وعلم الاجتماع، وعلم الإنسان، والعلوم السياسية، وكثير غيرها. آمل أن يكون هذا الكتاب قد أوضح ما عنيته. فأنا لا أحب أبدًا تعبير «علم الاقتصاد»، الذي يبدو لي تعبيرًا متعجرفًا، ويدعو للاعتقاد بأن الاقتصاد قد حقق مكانة علمية تفوق باقي العلوم الاجتماعية. أنا أفضل كثيرًا تعبير «الاقتصاد السياسي»، الذي قد يكون قديمًا بعض الشيء، ولكنه يمتاز بتوضيح ما يبدو لي الخاصية الوحيدة التي قد تميز الاقتصاد عن غيره من العلوم الاجتماعية: غرضه السياسي والأخلاقي والقيمي.

يدرس الاقتصاد السياسي منذ نشأته الأولى بشكل علمي، أو على الأقل بشكل رشيد، وبطريقة منهجية، ما يجب أن يكون عليه دور الدولة في التنظيم الاقتصادي والاجتماعي، وما هي المؤسسات والسياسات العامة التي تقربنا من المجتمع المثالي. أما هذا الادعاء



الخاطئ بامتلاك العلم عن الخير والشر، والذي ما هو إلا خبرة كل مواطن فهو أمر مثير للسخرية، ويعطي لمن يدعيه سلطة مغتصبة أو على الأقل مبالغًا فيها. ومع ذلك نجد أن ذلك الادعاء قد صار ضروريًا، بل لا غنى عنه، لأنه من الأسهل على الباحثين في العلوم الاجتماعية أن يعزلوا أنفسهم عن النقاش العام والمواجهات السياسية، وأن يكتفوا بلعب دور المعلق والمحلل لكل الخطابات السياسية وكل الاحصاءات.

يجب بالأحرى على كل الباحثين في العلوم الاجتماعية والمثقفين بشكل عام، بالإضافة إلى المواطنين، أن يشتبكوا في النقاش العام. ولا يمكن لهذا الاشتباك أن يقوم فقط باسم المبادئ الكبرى المجردة (العدالة والديموقراطية والسلام العالمي). بل يجب أن يقترن بخيارات وبمؤسسات وبسياسات محددة، سواءً تعلّق الأمر بالدولة الاجتماعية أم الضرائب أم الديون. كلٌ يمارس السياسة في الملعب الذي يختاره. فليس من المقبولِ أن يوجد مكان مخصص لنخبة رفيعة من المسؤولين السياسيين في مقابل جيش من المعلقين والمشاهدين، الذين لا فائدة منهم سوى أن يلقوا بأوراق اقتراعهم في صندوق ما مرة كل خمس سنوات. فتلك الفكرة القائلة بأنه من المستحيل المواءمة بين أخلاق الباحث وأخلاق المواطن، وأنه يجدر فصل النقاش حول الوسائل عن النقاش حول الغايات ما هي إلا وهم. قد يكون ذلك الوهم مبررًا، ولكنه خطر بكل تأكيد.

لطالما لجأ الاقتصاديون إلى تعريف هويتهم عن طريق ما يفترضون أنه مناهج علمية. بينما في الحقيقة، تتأسس تلك المناهج على استخدام مبالغ فيه للنماذج الرياضية، والتي لا تعدو أن تكون مجرد ذريعة للسيطرة وقناع لإخفاء خواء الحجة. لقد بذلوا الكثير من الجهد، وما زال، في افتراضات محض نظرية، دون تعريف واضح للحقائق الاقتصادية التي يبحثون في شرحها أو المشكلات الاجتماعية أو السياسية التي يبحثون في حلها. نشهد اليوم حماسًا كبيرًا بين الباحثين في الاقتصاد للمناهج التطبيقية- الإمبريقية-، القائمة على التجارب المحكومة experience controlee. فإذا ما استخدمنا تلك المناهج على نطاق ضيق وباعتدال، قد تكون مفيدة جدًا، خاصة فيما يتعلق بتوجيه المهنة نحو أسئلة محددة ونحو معرفة مستقاة من المصادر الأولية للمجال المعرفي (حان الوقت لهذا منذ فترة). ومع ذلك يشوب تلك المقاربات الجديدة ذلك الوهم بأنها علمية. فيمكننا مثلًا أن ننفق الكثير من الوقت لإثبات وجود علاقة سببية واضحة، متناسين أحيانًا أن هذا السؤال الخاضع للدراسة ما هو إلا قليل الأهمية. كثيرًا ما تؤدي تلك المناهج إلى إهمال دروس التاريخ، وتنسينا أن التاريخ هو المصدر الأساسي للمعرفة. فلا يمكننا أن نعود إلى تاريخ القرن العشرين دون المرور بالحروب العالمية، أو دون الوقوف عند اختراعات مثل الضرائب على الدخل أو نظام المعاشات القائم على الدفع أولًا بأول. من الصعب تأسيس علاقات السببية التاريخية بدرجة كبيرة من التيقن. فكيف لنا أن نتأكد أن سياسة ما كان لها الأثر الفلاني أم أن هناك سبب



آخر لهذا الأثر؟ ومع ذلك تظل الدروس المنقوصة التي يمكن استخلاصها من البحث التاريخي، وخاصة تلك التي نجدها من دراسة القرن الماضي، ذات قيمة لا تقدر وغير قابلة للاستبدال، فلا توجد أي تجربة ذات عوامل محكومة يمكن أن تحل محلها.

بغرض الإفادة، يبدو لي أن الاقتصاديين عليهم أن يتعلموا أن يصبحوا أكثر براجماتية/نفعية في خياراتهم المنهجية، وأن يستفيدوا بما تحت أيديهم بشكل أو بآخر، وأن يقتربوا لهذا الغرض من الفروع الأخرى للعلوم الاجتماعية. وفي المقابل، على الباحثين الآخرين في العلوم الاجتماعية ألا يتركوا دراسة الحقائق الاقتصادية للاقتصاديين. تراهم يهرولون مبتعدين حال رؤية أي رقم، أو يصرخون كمن مسَّهم السحر، مكتفين بترديد مقولة أن لكل رقم بعد اجتماعي، وهي قولة حق لكنها منقوصة. إذا ما نظرنا بعمق نجد في كل من الموقفين تنصلًا من المسؤولية، لأنهما يفضيان إلى ترك الساحة للآخرين وحدهم.

لعبة الأكثر فقرًا

«طالما استمرت دخول طبقات المجتمع المعاصر بعيدة عن مظلة البحث العلمي، فسوف تذهب سدى الرغبة في الشروع في كتابة تاريخ اقتصادي واجتماعي ذي قيمة.» هذه العبارة الجميلة هي افتتاحية الكتاب الذي كتبه كل من جون بوفييه وفرانسوا فيريه ومارسل جييه عام 1965 عن حركة الربح في فرنسا في القرن التاسع عشر. يستحق هذا الكتاب إعادة قراءة، من ناحية لأنه أحد الأعمال المتميزة عن تاريخ «السلاسل الزمنية» الذي ازدهر في فرنسا خلال القرن العشرين (وخاصة بين الأعوام 1930 و1970)، بكل مزاياه وعيوبه، ومن ناحية أخرى بسبب المسار الثقافي الخاص بفرانسوا فيريه، والذي يوضِّح تمامًا الأسباب المختلفة التي أفضت إلى توقف هذا البرنامج البحثي.

حين بدأ فيريه مسيرته المهنية، كشاب واعد يدرس التاريخ، اتجه نحو ما بدا له موضوع البحث المركزي: «دخول الطبقات في المجتمع المعاصر». هو عمل عميق، من دون أحكام مسبقة، يعمل قبل كل شيء على تجميع المادة وإثبات الحقائق. وكان ذلك هو عمله الأول والأخير في هذا المجال. ونجد في العمل الرائع «قراءة وكتابة» الذي نشره في عام 1977 مع جاك أوزوف عن «القضاء على الأمية لدى الفرنسيين من كالفن إلى جيل فيري»، نفس الدأب لإنشاء سلاسل بيانات زمنية. لم تتعلق هذه المرة بالأرباح الصناعية، ولكن بمعدلات محو الأمية، وأعداد المعلمين ونفقات التعليم. على كلٍ، ذاع صيت فيريه بفضل أعماله عن التاريخ السياسي والثقافي للثورة الفرنسية. وهي أعمالٌ لا نجد فيها أثرًا «لدخول الطبقات في المجتمع المعاصر». ففي سبعينات القرن العشرين، كان المؤرخ الكبير مهمومًا بالمعركة التي خاضها ضد مؤرخي الثورة الفرنسية الماركسيين، الذين كانوا شديدي التعصب وباسطين سيطرتهم تمامًا، خاصة في السوربون. وكان رافضًا تمامًا لأي شكل من أشكال



التاريخ الاقتصادي والاجتماعي. وكان ذلك أمرًا مؤسفًا، إذ إني أرى ضرورة المصالحة بين المقاربات المختلفة. بالطبع قد تتمتع الحياة السياسية وحياة الأفكار باستقلالية عن التطورات الاقتصادية والاجتماعية. فالمؤسسات البرلمانية ودولة القانون ليست مؤسسات برجوازية أملاها المثقفون الماركسيون ما قبل سقوط الحائط[681]. ولكن في نفس الوقت، من المؤكد أن قفزات الأسعار والأجور والدخول والثروات كلها تساهم في بلورة المفاهيم والمواقف السياسية، بما يؤدي إلى تمثيل ذلك في شكل مؤسسات وقواعد وسياسات، ينتهي بها الأمر لأن تشكل التطورات الاقتصادية والاجتماعية. من الممكن، بل من اللازم أن توجد مقاربة تجمع بين الاقتصاد والسياسة، معنية بكل من الأجور والمجتمع، والثروة والثقافة. فقد ولت المعارك ثنائية القطبية التي سادت في فترة أعوام 1917-1989. لقد أدت المواجهات بين الرأسمالية والشيوعية إلى عقم في الأبحاث عن رأس المال وعن اللامساواة بدلًا من تحفيزها. وقد رأينا ذلك لدى كل من المؤرخين والاقتصاديين كما لدى الفلاسفة[682]. آن الأوان لتجاوز هذا الأمر، بما فيه الأشكال التي يتخذها البحث التاريخي، والذي يبقى متأثرًا بشدة جرَّاء تلك المواجهات السابقة.

هناك أيضًا، كما ذكرت في المقدمة، أسباب أخرى تقنية بحتة أدت إلى الموت المبكر لتاريخ سلاسل البيانات الزمنية. فالصعوبات المادية المرتبطة بالحصول على البيانات ومعالجتها تفسر بلا شك لماذا لا تفسح تلك الأعمال (بما فيها حركة الربح في فرنسا في القرن التاسع عشر) إلا القليل من المجال للتفسير التاريخي، وهو ما يجعل قراءة تلك الأعمال جافة نسبيًا. وبشكل خاص، يندر تحليل الروابط بين التطورات الاقتصادية المحَدَثة والتاريخ السياسي والاجتماعي للفترة محل الدراسة، ويمر في شكل وصف دقيق للمصادر وللبيانات الخام، والتي نجدها في عصرنا هذا في جداول على برنامج «إكسل» وقواعد بيانات متاحة على الإنترنت.

كما يبدو لي أيضًا أن نهاية تاريخ سلاسل البيانات الزمنية ترتبط بأن هذا البرنامج البحثي قد مات قبل أن يبلغ القرن العشرين. فحين ندرس القرن الثامن عشر أو التاسع عشر، يمكننا أن نتخيل إلى حد ما أن تطورات الأسعار والأجور والدخول والثروات تتبع منطقًا اقتصاديًا مستقلًا ولا تتفاعل مع المنطق السياسي أو الثقافي. ولكن حين ندرس القرن العشرين، فإن مثل ذلك الوهم يتبدد على الفور. يكفي أن نلقي نظرة سريعة إلى المنحنيات الخاصة باللامساواة في الدخول والثروات أو نسبة رأس المال/ الدخل حتى نتبين أن

---

(681) المقصود حائط برلين (المترجمان).

(682) حين نقرأ النصوص التي كتبها فلاسفة كجان بول سارتر أو لويس ألتوسير أو آلان باديو بشكل نابع من التزاماتهم بالماركسية أو الشيوعية، يتولد لدى المرء الانطباع بأن مسألة رأس المال واللامساواة بين الطبقات الاجتماعية لا تعنيهم إلا قليلًا، وأن تلك المسألة ما هي إلا ذريعة لنوع آخر من المبارزة.



السياسة حاضرة بقوة، وأنه لا يمكن فصل التطورات الاقتصادية عن التطورات السياسية، بل يجب دراستها معًا. ويدعونا هذا أيضًا إلى دراسة الدولة والضرائب والديون في أبعادهما الملموسة، لكي نخرج بأشكال تبسيطية ومجردة تعبر عن البنية التحتية الاقتصادية والبنية الفوقية السياسية.

يمكن أن يجد التخصص الضيق مبررًا في عدم اللجوء إلى تركيب السلاسل الزمنية. فهناك ألف طريقة وطريقة للقيام بالبحث في العلوم الاجتماعية. فالسلاسل الزمنية يمكن الاستغناء عنها، كما أنها غير باعثة على الخيال. ولكني أعتقد أن كل الباحثين في العلوم الاجتماعية والإعلاميين على اختلافهم، والنقابيين والنشطاء السياسيين من كل الاتجاهات، وإجمالا كل المواطنين، عليهم أن يولوا اهتمامًا خاصًا بالنقود، وحجمها والحقائق والتطورات التي تحيط بها. فهذا ما يفعله أولئك الذين يحوزون الكثير من النقود، الذين لا يخفقون في الدفاع عن مصالحهم، في حين أن الأكثر فقرًا يمتنعون عن العد والتعامل مع الأرقام، إلا فيما ندر، مما لا يخدم مصالحهم.




مكتبة
الفكر الجديد

فهرس الأشكال والجداول

الشكل I.1: اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة 1910–2010 31

الشكل I.2: نسبة رأس المال/ الدخل في أوروبا 1870–2010 33

الشكل 1.1: توزيع الناتج العالمي بين عامي 1700–2012 67

الشكل 1.2: توزيع سكان العالم بين عامي 1700–2012 67

الشكل 1.3: نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (نسبة من المتوسط العالمي) 68

الجدول 1.1: توزيع الناتج المحلي الإجمالي العالمي 70

الشكل 1.4: أسعار الصرف ومعادل القوة الشرائية اليورو/ الدولار 72

الشكل 1.5: سعر الصرف ومعادل القوة الشرائية: اليورو/ اليوان 74

الجدول 2.1: النمو العالمي منذ الثورة الصناعية 82

الشكل 2.1: نمو تعداد السكان العالمي، أعوام 1700–2012 83

الجدول 2.2: قانون النمو المتراكم 84

الجدول 2.3: الزيادة السكانية منذ الثورة الصناعية 87

الشكل 2.2: معدل النمو السكاني العالمي منذ قديم الأزل وحتى عام 2100 88

الجدول 2.4: العمالة بحسب كل قطاع نشاط في فرنسا وفي الولايات المتحدة، سنوات 1800–2012 99

الجدول 2.5: نمو نصيب الفرد من الناتج منذ الثورة الصناعية 102

الشكل 2.3: معدل نمو نصيب الفرد من الناتج منذ الثورة الصناعية 106

الشكل 2.4: معدل نمو نصيب الفرد من الناتج العالمي منذ القدم وحتى 2100 108

الشكل 2.5: معدل نمو الناتج الإجمالي العالمي منذ القِدم وحتى عام 2100 109

الشكل 2.6: التضخم منذ الثورة الصناعية 115

الشكل 3.1: رأس المال في بريطانيا العظمى، 1700–2010 124

الشكل 3.2: رأس المال في فرنسا، أعوام 1700–2010 125

جدول 3.1: الثروة الحكومية والثروة الخاصة في فرنسا (2012) 132

شكل بياني 3.3: الثروة العامة في بريطانيا، 1700–2010 134

شكل بياني 3.4: الثروة العامة في فرنسا، 1700–2010 134

شكل بياني 3.5: رأس المال الخاص والعام في بريطانيا، فترة أعوام 1700–2010 135

شكل بياني 3.6: رأس المال العام والخاص في فرنسا، 1700–2010 135

الشكل 4.1: رأس المال في ألمانيا، الفترة بين أعوام 1870–2010 150

الشكل البياني 4.2: الثروة العامة في ألمانيا، فترة أعوام 1870–2010 152

الشكل البياني 4.3: رأس المال العام والخاص في ألمانيا، فترة أعوام 1870–2010 152

الشكل البياني 4.4: رأس المال الخاص والعام في أوروبا، فترة أعوام 1870–2010 154



الشكل البياني 4.5: رأس المال القومي في أوروبا فترة أعوام 1870–2010 156
الشكل 4.6: رأس المال في الولايات المتحدة، فترة أعوام 1770–2010 160
الشكل البياني 4.7: الثروة العامة في الولايات المتحدة، فترة أعوام 1770–2010 162
الشكل البياني 4.8: رأس المال الخاص والعام في الولايات المتحدة، فترة أعوام 1770–2010 163
الشكل البياني 4.9: رأس المال في كندا، فترة الأعوام 1860–2010 166
الشكل البياني 4.10: رأس المال والعبودية في الولايات المتحدة 169
الشكل4.11: رأس المال بين أعوام 1770–1810: العالمان القديم والجديد 170
الشكل البياني 5.1: رأس المال الخاص والعام: أوروبا وأمريكا، فترة الأعوام 1870–2010 174
الشكل البياني 5.2: رأس المال القومي في أوروبا وأمريكا فترة الأعوام 1870–2010 174
الشكل 5.3: رأس المال الخاص في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970–2010 180
جدول 5.1: معدل النمو ومعدل الادّخار في الدول الغنية فترة الأعوام 1970–2010 183
جدول 5.2: الادّخار الخاص في الدول الغنية، 1970–2010 186
الجدول 5.3: الادّخار الإجمالي والادّخار الصافي في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970–2010 188
الشكل 5.4: رأس المال الخاص مقدرًا بعدد سنوات الدخل المتاح 191
الشكل 5.5: رأس المال الخاص والعام في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970–2010 194
جدول 5.4: الادّخار العام والخاص في الدول الغنية، فترة الأعوام 1970–2010 195
الشكل 5.6: القيمة السوقية والقيمة الدفترية للشركات 198
الشكل 5.7: رأس المال القومي في الدول الغنية، فترة أعوام 1970–2010 202
الشكل 5.8: نسبة رأس المال/ الدخل في العالم، فترة الأعوام 1870–2010 206
الشكل 6.1: القسمة بين رأس المال والعمل في بريطانيا، فترة أعوام 1770–2010 212
الشكل 6.2: القسمة بين رأس المال والعمل في فرنسا، فترة أعوام 1820–2010 213
الشكل 6.3: العائد الخام على رأس المال في بريطانيا، فترة أعوام 1770–2010 213
الشكل 6.4: العائد الخام لرأس المال في فرنسا، فترة أعوام 1820–2010 214
الشكل 6.5: نصيب رأس المال في الدول الغنية، فترة الأعوام 1975–2010 235
الشكل 6.6: حصة الأرباح من القيمة المضافة للشركات في فرنسا، فترة أعوام 1900–2010 240
الشكل 6.7: نصيب الأجور من الدخل القومي في فرنسا، فترة أعوام 1900–2010 240
الشكل 6.8: حصة رأس المال في الدخل القومي في فرنسا، فترة أعوام 1900–2010 241
الجدول 7–1: اللامساواة في الدخل من العمل عبر الزمان والمكان 261
الجدول 7.2: اللامساواة في ملكية رأس المال عبر الزمان والمكان 261
الجدول 7.3: اللامساواة في الدخل الكلي (العمل ورأس المال) عبر الزمان والمكان 262
الشكل 8.1: اللامساواة في الدخل في فرنسا (أعوام 1910–2010) 286
الشكل 8.2: تراجع الدخول الريعية في فرنسا (أعوام 1910–2010) 287
الشكل 8.3: تركيبة الدخول العليا في فرنسا عام 1932 290
الشكل 8.4: تركيبة الدخول العليا في فرنسا عام 2005 291
الشكل 8.5: اللامساواة في الدخل في الولايات المتحدة، أعوام 1910–2010 306



الشكل 8.6: تقسيم الشريحة العشرية العليا في الولايات المتحدة أعوام 1910–2010 307
الشكل 8.7: الدخول العليا والأجور العليا في الولايات المتحدة، أعوام 1910–2010 315
الشكل 8.8: تحول الـ 1 في المائة الأغنى في الولايات المتحدة 316
الشكل 8.9: تركيبة الدخول العليا في الولايات المتحدة في عام 1929 317
الشكل 8.10: تركيبة الدخول العليا في الولايات المتحدة عام 2007 318
الشكل 9. 1: الحد الأدنى للأجر في فرنسا والولايات المتحدة، أعوام 1950–2013 326
الشكل 9.2: اللامساواة في الدخل في البلاد الآنجلوساكسونية، أعوام 1910–2010 333
الشكل 9.3: اللامساواة في الدخل في أوروبا القارية واليابان، أعوام 1910–2010 334
الشكل 9.4: اللامساواة في الدخل في شمال وجنوب أوروبا، أعوام 1910–2010 336
الشكل 9.5: نصيب الـ 0.1 في المائة العليا من الدخل في البلاد الأنجلوساكسونية، أعوام 1910–2010 338
الشكل 9.6: نصيب الـ 0.1 في المائة الأعلى من الدخل في أوروبا القارية واليابان، أعوام 1910–2010 338
الشكل 9.7: نصيب الشريحة العشرية العليا من الدخل في أوروبا والولايات المتحدة، أعوام 1900–1910 341
الشكل 9.8: اللامساواة في الدخل في أوروبا مقابل الولايات المتحدة،900–1910 342
الشكل 9.9: اللامساواة في الدخل في الاقتصادات الناشئة، 1910–2010 345
الشكل 10.1: اللامساواة في الثروة في فرنسا أعوام 1810–2010 360
الشكل 10.2: اللامساواة في الثروة في باريس في مقابل فرنسا، أعوام 1810–2010 361
الشكل 10.3: اللامساواة في الثروة في بريطانيا، أعوام 1810–2010 364
الشكل 10.4: اللامساواة في الثروة في السويد، أعوام 1810–2010 365
الشكل 10.5: اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة، أعوام 1810–2010 368
الشكل 10.6: اللامساواة في الثروة في أوروبا مقابل الولايات المتحدة، أعوام 1810–2010 369
الشكل 10.7: العائد على رأس المال والنمو: فرنسا أعوام 1820–1913 372
الشكل 10.8: نصيب رأس المال ومعدل الادِّخار: فرنسا أعوام 1820–1913 372
الشكل 10.9: معدل العائد مقابل معدل النمو على المستوى العالمي من العصور القديمة إلى عام 2010 373
الشكل 10.10: معدل العائد بعد الضريبة مقابل معدل النمو على المستوى العالمي من العصور القديمة إلى عام 2010 375
الشكل 10.11: معدل العائد بعد الضريبة مقابل معدل النمو على المستوى العالمي من العصور القديمة إلى عام 2200 376
الجدول 10.1: تركيبة الثروات الباريسية، 1872– 1912 392
الشكل 11.1: التدفق السنوي للمواريث معبرًا عنه كنسبة من الدخل القومي، فرنسا 1820–2010 402
الشكل 11.2: معدل الوفيات في فرنسا، 1800–2010 408
الشكل 11.3: متوسط العمر عند الوفاة وعند الوراثة، 1820–2100 411
الشكل 11.4: تدفق المواريث ومعدل الوفيات، فرنسا أعوام 1820–2010 412
الشكل 11.5: النسبة بين متوسط الثروة عند الوفاة ومتوسط الثروة عند الأحياء، فرنسا أعوام 1820–2010 415
الجدول 11.1: صورة لشكل الثروة بحسب الفئات العمرية في فرنسا، 1820–2010 417



الشكل 11.6: تدفق المواريث المشاهد والمحاكى، فرنسا 1820–2100 422
الشكل 11.7: نصيب الثروات الموروثة في إجمالي الثروات، فرنسا 1850–2100 425
الشكل 11.8: التدفق السنوي للمواريث كنسبة مئوية من الدخل المتاح للإنفاق، فرنسا 1820–2010 427
الشكل البياني 11.9: نصيب الميراث من إجمالي الموارد (إرث وعمل) لدى الأجيال المولودة بين عامي 1790–2030 429
الشكل 11.10: معضلة راستينياك للأجيال المولودة في الفترة 1790–2030 431
الشكل 11.11: ما هي نسبة السكان في كل جيل التي تحصل على ميراث يساوي حياة بطولها من العمل؟ 448
الشكل البياني 11.12: تدفق المواريث في أوروبا، أعوام 1900–2010 452
الشكل 12.1: المليارديرات وفقًا لتصنيف فوربس، أعوام 1987–2013 460
الشكل 12.2: المليارديرات كنسبة من إجمالي سكان الأرض ومن إجمالي الثروة العالمية، أعوام 1987–2013 461
الجدول 12.1 : معدل نمو الثروات الأكبر حجمًا، أعوام 1987–2013 462
الشكل 12.3: نصيب الشرائح الكسرية للثروات بالغة الكبر في إجمالي الثروة العالمية الخاصة، أعوام 1987–2013 463
الجدول 12.2: العائد على أوقاف رأس المال في الجامعات الأمريكية، الفترة 1980–2010 478
الشكل 12.4: نسبة رأس المال/ الدخل في العالم، أعوام 1870–2100 492
الشكل 12.5: توزيع رأس المال العالمي، أعوام 1800–2100 493
الشكل 12.6: ميزان الثروة لدى الدول الغنية تجاه بقية العالم، أعوام 1985–2010 497
الشكل 13.1: الاستحقاقات الإجبارية في الدول الغنية، فترة أعوام 1870–2010 505
الشكل 14.1: الحد الأعلى للضريبة على الدخل، الأعوام 1900–2013 536
الشكل 14.2: الحد الأعلى لمعدل الضريبة على المواريث، الأعوام 1900–2013 541



فهرس المحتويات

شكر وعرفان.......... 5

مقدمة.......... 7

جدل من دون بيانات.......... 8

مالتوس، ويونج والثورة الفرنسية.......... 9

ريكاردو: مبدأ الندرة.......... 11

ماركس: مبدأ التراكم اللانهائي.......... 13

من ماركس إلى كوزنتس، أو من نهاية العالم إلى حكاية خيالية.......... 17

منحنى كوزنتس: أخبار جيدة في غمار الحرب الباردة.......... 19

إعادة مسألة التوزيع إلى قلب التحليل الاقتصادي.......... 21

المصادر المستخدمة في هذا الكتاب.......... 23

النتائج الرئيسية لهذه الدراسة.......... 28

قوى التقارب، قوى التباعد.......... 30

قوة التباعد الأساسية: r > g.......... 32

الحدود الجغرافية والتاريخية لهذه الدراسة.......... 35

الإطار النظري والمفاهيمي.......... 37

مخطط الكتاب.......... 40

الجزء الأول: الدخل ورأس المال.......... 43

الفصل الأول: الدخل والناتج.......... 45

قسمة رأس المال-العمل على المدى الطويل: ليست مستقرة إلى هذا الحد.......... 47

فكرة الدخل القومي.......... 49

ما هو رأس المال؟.......... 52

رأس المال والثروة.......... 53

نسبة رأس المال/ الدخل.......... 56



الحسابات القومية: تركيب اجتماعي يتطور.......... 62
التوزيع العالمي للإنتاج.......... 66
من الكتل القارية إلى الكتل الإقليمية.......... 68
اللامساواة العالمية: من 150 يورو إلى 3000 يورو شهريًا.......... 71
التوزيع العالمي للدخل أكثر تفاوتًا من توزيع الناتج.......... 75
ما القوى المعززة للتقارب بين الدول؟.......... 76

الفصل الثاني: النمو: أوهام وحقائق.......... 81
النمو في الأجل الطويل جدًا.......... 81
مراحل النمو الديموغرافي.......... 85
النمو الديموغرافي بالسالب؟.......... 88
النمو سبب في تساوي الأقدار.......... 91
مراحل النمو الاقتصادي.......... 94
ماذا تعني زيادة القدرة الشرائية بعشرة أمثالها؟.......... 96
النمو: تنوع نمط الحياة.......... 98
نهاية النمو؟.......... 101
النمو بمعدل 1 في المائة سنويًا يعني ضمنًا تغيرًا اجتماعيًا كبيرًا.......... 103
رخاء الأعوام الثلاثين المجيدة: المصائر المتقاطعة في ما وراء الأطلنطي.......... 104
منحنى النمو العالمي المزدوج على شكل جرس.......... 107
مسألة التضخم.......... 110
معنى النقود في الأدب الكلاسيكي.......... 113
نهاية إحداثيات النقود في القرن العشرين.......... 114

الجزء الثاني: القوى المحرِّكة لنسبة «رأس المال/ الدخل».......... 119

الفصل الثالث: رأس المال يغيِّر جلده.......... 121
طبيعة الثروة: من الأدب إلى الواقع.......... 121
رأس المال في بريطانيا وفرنسا يغير جلده.......... 124
صعود وهبوط رؤوس الأموال الأجنبية.......... 127
الدخول والثروات: بعض من ترتيب الأحجام.......... 129
ثراء حكومي وثراء خاص.......... 131
الثروة العامة في سياقها التاريخي.......... 133



بريطانيا: الدين العام وتعزيز رأس المال الخاص........ 136
من المستفيد من الدين العام؟........ 139
مخاطر التكافؤ الريكاردي........ 141
فرنسا: رأسمالية من دون رأسماليين في فترة ما بعد الحرب........ 143

الفصل الرابع: من أوروبا القديمة إلى العالم الجديد........ 149
ألمانيا: رأسمالية الراين والملكية الاجتماعية........ 149
الصدمات التي أصابت رأس المال في القرن العشرين........ 155
رأس المال في أمريكا: أكثر استقرارًا منه في أوروبا........ 159
العالم الجديد ورؤوس الأموال الأجنبية........ 164
كندا التي طالما امتلكها التاج........ 165
العالم الجديد والعالم القديم: ثقل العبودية........ 167
رأس المال العبودي ورأس المال البشري........ 171

الفصل الخامس: نسبة «رأس المال/ الدخل» في الأجل الطويل........ 175
قانون للأجل الطويل........ 179
عودة رأس المال في الدول الغنية منذ سبعينات القرن العشرين........ 182
بعيدًا عن الفقاعات: نمو ضعيف وادِّخار قوي........ 184
الادِّخار الخاص بشقيه الاثنين........ 187
السلع المعمرة والأشياء الثمينة........ 189
رأس المال الخاص مقدرًا بعدد أعوام الدخل المتاح للإنفاق........ 192
في مسألة المؤسسات وأصحاب رأس المال الآخرون........ 194
خصخصة الثروة في الدول الغنية........ 195
الصعود التاريخي لأسعار الأصول........ 199
رأس المال القومي وصافي الأصول الأجنبية في الدول الغنية........ 203
كيف ستكون نسبة «رأس المال/ الدخل» العالمية في القرن الواحد والعشرين؟..... 207
لغز قيمة الأراضي........ 209

الفصل السادس: القسمة بين رأس المال والعمل في القرن الواحد والعشرين.... 213
من نسبة رأس المال/ الدخل إلى القسمة بين رأس المال والعمل........ 213
التدفقات: تقديرها أصعب من الأرصدة........ 217



مفهوم العائد النقي على رأس المال........................219
العائد على رأس المال في السياق التاريخي........................220
العائد على رأس المال في بداية القرن الواحد والعشرين........................222
الأصول الحقيقية والأصول الاسمية........................224
ما فائدة رأس المال؟........................227
مفهوم الإنتاجية الحَدِّية لرأس المال........................228
الكثير من رأس المال يقتل رأس المال........................230
ما وراء كوب-دوجلاس: مسألة استقرار القسمة بين رأس المال والعمل........................232
الإحلال بين رأس المال والعمل في القرن الواحد والعشرين: مرونة أكبر من الواحد الصحيح........................236
المجتمعات الزراعية التقليدية: المرونة أقل من الواحد الصحيح........................237
هل رأس المال البشري وهم؟........................238
تغيرات القسمة بين رأس المال والعمل في الأجل المتوسط........................239
العودة إلى ماركس وميل معدل الربح للانخفاض........................243
ما وراء «الاثنين من كمبريدج»........................444
عودة رأس المال في نظامٍ ضعيف النمو........................644
نزوات التكنولوجيا........................249

الجزء الثالث: هيكل اللامساواة........................251

الفصل السابع: اللامساواة والتركز: اتجاهات أولية........................253
درس فوتران........................254
السؤال المركزي: العمل أم الميراث؟........................256
التفاوتات المتعلقة بالعمل ورأس المال........................258
رأس المال: اللامساواة في توزيعه أعلى دائمًا من العمل........................259
التفاوتات والتركز: بعض من ترتيب الأحجام........................261
الطبقات الدنيا والوسطى والعليا........................265
الصراع الطبقي أم صراع الواحد في المائة؟........................266
التفاوتات المتعلقة بالعمل: لا مساواة معتدلة؟........................270
التفاوتات المتعلقة برأس المال: لا مساواة متطرفة........................271
ابتكار هائل: الطبقة الوسطى المالكة........................275



اللامساواة في الدخل الكلي: عالمان........................... 277
مشاكل المؤشرات المخَلّقة.. 280
حجاب العفة الخاص بالمنشورات الرسمية.......................... 282
العودة إلى «الجداول الاجتماعية» والحساب السياسي................ 284

الفصل الثامن: عالمان... 287
حالة بسيطة: تخفيض اللامساواة في فرنسا في القرن العشرين......... 287
تاريخ اللامساواة: تاريخ سياسي مضطرب............................ 290
من «مجتمع أصحاب الريع» إلى «مجتمع المديرين»...................... 293
العوالم المختلفة للشريحة العشرية العليا.......................... 295
حدود الإقرارات الضريبية الخاصة بالدخل........................... 298
فوضى سنوات ما بين الحربين..................................... 301
صدام الأحداث العارضة.. 303
ارتفاع اللامساواة في فرنسا منذ الثمانينات......................... 307
حالة أكثر تعقيدًا: تحول اللامساواة في الولايات المتحدة............. 308
انفجار اللامساواة الأمريكية بعد عام 1980.......................... 311
هل تسبب ارتفاع اللامساواة في الأزمة المالية؟....................... 314
صعود الرواتب فائقة الارتفاع..................................... 316
التعايش داخل الشريحة المئوية العليا............................... 319

الفصل التاسع: اللامساواة في الدخل من العمل.................... 323
اللامساواة في الأجور: سباق بين التعليم والتكنولوجيا؟................ 323
حدود النموذج النظري: دور المؤسسات.............................. 326
هياكل الأجور والحد الأدنى للأجر.................................. 329
كيف نفسر انفجار اللامساواة في الولايات المتحدة؟.................. 333
صعود كبار المديرين: ظاهرة آنجلوساكسونية.......................... 335
عالم شريحة الواحد في الألف الأعلى................................ 338
أوروبا: أكثر لا مساواتية من العالم الجديد في 1900-1910.............. 341
التفاوتات في الاقتصادات الناشئة: أقل من الولايات المتحدة؟.......... 346
وهم الإنتاجية الحدية... 351
انطلاق المديرين السوبر: قوة جبارة للتباعد.......................... 354



الفصل العاشر: اللامساواة في ملكية رأس المال..................... 357
الثروة فائقة التركز: أوروبا وأمريكا..................... 357
فرنسا: مرصد الثروة الخاصة..................... 358
المجتمع الميراثي يغير جلده..................... 361
اللامساواة في رأس المال في أوروبا «العصر الجميل»..................... 365
ظهور الطبقة الوسطى المالكة..................... 367
اللامساواة في الثروة في الولايات المتحدة..................... 369
آلية التباعد في الثروة: r في مواجهة g في التاريخ..................... 372
لماذا يفوق العائد على رأس المال معدل النمو؟..................... 374
مسألة تفضيل الحاضر..................... 379
هل يوجد توزيع توازني؟..................... 383
ترتيب الورثة والميراث الوصائي..................... 384
القانون المدني ووهم الثورة الفرنسية..................... 386
باريتو ووهم استقرار التفاوتات..................... 389
لماذا لم تسترجع اللامساواة في الثروة مستواها السابق؟..................... 391
عناصر التفسير: الزمن، الضريبة والنمو..................... 395
هل سيكون القرن الحادي والعشرين أكثر تفاوتًا من القرن التاسع عشر؟......... 398
الفصل الحادي عشر: الجدارة والميراث في الأجل الطويل..................... 401
تطور تدفق المواريث على المدى الطويل..................... 402
التدفق الضريبي والتدفق الاقتصادي..................... 405
القوى الثلاث: وهم نهاية التوريث..................... 407
معدل الوفيات في الأجل الطويل..................... 410
الثروة مثل السكان تشيخ: أثر $\mu*m$..................... 412
ثروات الأموات وثروات الأحياء..................... 415
في خمسينات وثمانينات العمر: العمر والثروة في العصر الجميل..................... 418
الحروب تجدد شباب الثروات..................... 421
كيف سيتطور تدفق المواريث في القرن الحادي والعشرين؟..................... 423
من تدفق المواريث السنوي إلى رصيد الثروة الموروثة..................... 426
عودة إلى خطاب فوتران..................... 430



معضلة راستينياك..432

مبادئ الحساب: عن أصحاب الريوع والمديرين............................436

مجتمع الثروات الموروثة التقليدي: عالم بالزاك وجاين أوستن..................438

حالة اللامساواة القصوى في الثروة: هل هي شرط الحضارة في مجتمع فقير؟........442

تطرف الحكم القائم على الجدارة في المجتمعات الغنية........................444

مجتمع أصحاب الريوع الصغيرة...446

صاحب الريع عدو الديمقراطية...450

العودة إلى الميراث: ظاهرة أوروبية ثم عالمية؟...............................453

الفصل الثاني عشر: اللامساواة العالمية في الثروة في القرن الواحد والعشرين....459

اللامساواة في العائد على رأس المال......................................459

تطور التصنيف العالمي للثروات..461

تصنيفات أصحاب المليارات في «التقارير الدولية عن الثروة»...................466

الورثة ورواد الأعمال في تصنيفات الثروة..................................470

السلم الأخلاقي للثروة..474

العائد الخالص على صناديق الأوقاف الجامعية..............................478

رأس المال ووفورات الحجم..482

ما أثر التضخم على اللامساواة في عوائد رأس المال؟...........................485

العائد على صناديق الثروة السيادية: رأس المال والسياسة......................488

هل ستمتلك الصناديق النفطية العالم؟.......................................491

هل ستمتلك الصين العالم؟..493

التباعد الدولي والتباعد الأوليجاركي.......................................496

هل الدول الغنية فقيرة؟..498

الجزء الرابع: ضبط رأس المال في القرن الـ21................................503

الفصل الثالث عشر: الدولة الاجتماعية في القرن الواحد والعشرين..............505

أزمة 2008 ومسألة عودة الدولة..506

نمو الدولة الاجتماعية في القرن العشرين...................................508

أشكال الدولة الاجتماعية..511

إعادة التوزيع المعاصرة: منطق حقوقي.....................................515

تحديث الدولة الاجتماعية وليس تفكيكها...................................517



هل تعزز المؤسسات التعليمية الحراك الاجتماعي؟........................520
الجدارة واحتكار القلة في الجامعة........................522
مستقبل معاشات التقاعد: نظام الدفع أولًا بأول مع نمو ضعيف........................525
مسألة الدولة الاجتماعية في البلدان الفقيرة والناشئة........................529

الفصل الرابع عشر: إعادة النظر في الضريبة التصاعدية على الدخول........................533
إعادة التوزيع المعاصرة: مسألة تصاعدية الضريبة........................533
الضريبة التصاعدية: دور محلي ولكن ضروري........................536
الضريبة التصاعدية في القرن العشرين: الظاهرة العابرة التي نشأت عن الفوضى........................539
مسألة تصاعدية الضريبة في الجمهورية الثالثة........................544
ضريبة المصادرة على الدخول المبالغ فيها: الاختراع الأمريكي........................547
انفجار أجور المديرين التنفيذيين: دور السياسة الضريبية........................552
الهويات القومية والأداء الاقتصادي........................556
إعادة التفكير في مسألة الحد الأعلى للضريبة........................558

الفصل الخامس عشر: ضريبة عالمية على رأس المال........................563
ضريبة عالمية على رأس المال: يوتوبيا مفيدة........................563
الشفافية الديمقراطية والمالية........................566
حل بسيط: الإرسال الآلي للمعلومات البنكية........................570
ما نفع الضريبة على رأس المال؟........................574
منطق المساهمة، منطق التحفيز........................577
مسودة لمشروع ضريبة أوروبية على رأس المال........................578
الضريبة على رأس المال في التاريخ........................582
وسائل الضبط البديلة: الحمائية والقيود على رؤوس الأموال........................587
لغز ضبط رأس المال في الصين........................589
مسألة إعادة توزيع الريع النفطي........................591
إعادة التوزيع عن طريق الهجرة........................592

الفصل السادس عشر: مسألة الدَين العام........................595
تخفيض الدَين العام: ضريبة على رأس المال أم تضخم أم تقشف........................596
هل يستطيع التضخم أن يعيد توزيع الثروات؟........................600



ماذا تفعل البنوك المركزية؟.. 604
خلق النقود ورأس المال القومي.. 606
الأزمة القبرصية: حين تنضم الضريبة على رأس المال إلى الرقابة على البنوك........ 611
اليورو: عملة بلا دولة للقرن الواحد والعشرين؟........................... 614
مسألة توحيد أوروبا.. 616
الحكومة وتراكم رأس المال في القرن الحادي والعشرين.................. 621
بين القانوني والسياسي... 625
التغير المناخي ورأس المال العام... 629
الشفافية المالية والقيود الديمقراطية على رأس المال........................ 630

الخاتمة.. 633
التناقض المركزي للرأسمالية: r>g.. 633
من أجل اقتصاد سياسي واقتصاد تاريخي................................... 635
لعبة الأكثر فقرًا.. 637



يقدم لنا هذا الكتاب مسحًا تاريخيًا استثنائيًا مدعومًا بتحليلات وبيانات مفصلة. إن تحليلات بيكيتي وبراهينه التاريخية مبهرة.

Robert B. Reich (*The Guardian)*

كتاب بالغ الأهمية، حيث سيجد القرّاء أنفسهم غير قادرين على تجاهل الأدلة والحجج التي يقدمها، فمن خلال المسح الواسع يعود بنا الكتاب إلى مؤسسي الاقتصاد السياسي، وتكون النتيجة عملًا ذا مدى تاريخي واسع، مربوط بأبحاث مفصلة مبنية على وقائع، ومليء بالإشارات للأعمال الأدبية. إنه كتاب سياسي ومعياري في آن.

هذا الكتاب الذي جاء نتيجة بحث استمر على مدى أكثر من 15 عامًا، ويغطي القرون الثلاثة الماضية في البلاد ذات الدخل المرتفع، يقودنا إلى تحوّل في معرفتنا عن تطور الدخل والثروة (ما يسميه بيكيتي برأس المال). إنه كتاب آسرٌ في التاريخ الاقتصادي والاجتماعي والسياسي.

MartinWolf (*Financial Times)*

نجد في هذا الكتاب وصفًا لصعود اللامساواة، يقول بيكيتي: في نهاية الأمر من الممكن أن نرى إعادة ظهور العالم المألوف بالنسبة لأوروبيي القرن التاسع عشر، ويستشهد براويات أوستن وبالزاك، ففي هذا المجتمع الميراثي تعيش مجموعة صغيرة من أصحاب رأس المال في رخاء ونعيم من خلال جني ثمار الثروة الموروثة، في حين يكافح البقية لكي يستمروا ويعيشوا ضمن الحد الأدنى.

إن الدور الصحيح للمثقف هو أن يسائل الدوجما السائدة وأن يفكر في مناهج جديدة للتحليل وأن يوسع حيثيات الجدل الاجتماعي العام. وهذا ما نجده في كتاب رأس المال في القرن الحادي والعشرين، فالموضوع الذي يخوض فيه بيكيتي مهمٌ لدرجة تجعل من الصعب تجاهله.

John Cassidy (*New Yorker)*

لقد كان هذا الكتاب حدَثًا على المستويات السياسية والاقتصادية والاجتماعية بما قدّمه من حقائق هي نتيجة مسح شاملٍ وواسع أظهر التأثيرات السلبية لصعود اللامساواة.

لقد تُرجم الكتاب إلى كلِ لغات العالم الحيّة، وتصدّرت نسخه واجهات المكتبات. وفي كل مكان أثار جدلًا واسعًا لا تزال آثاره مستمرة..

الناشر




ISBN 978-977-6483-67-5









